



**ANALISIS MINAT NASABAH MENGGUNAKAN
APLIKASI PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL
DITINJAU DARI *TECNOLOGY ACCEPTANCE*
MODEL DI PEGADAIAN SYARIAH
ALAMAN BOLAK**

TESIS

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Magister Ekonomi (M.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**HOTMAN PANDAPOTAN
NIM. 2050200024**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023



**ANALISIS MINAT NASABAH MENGGUNAKAN
APLIKASI PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL
DITINJAU DARI *TECNOLOGY ACCEPTANCE*
MODEL DI PEGADAIAN SYARIAH
ALAMAN BOLAK**

TESIS

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Magister Ekonomi (M.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**HOTMAN PANDAPOTAN
NIM. 2050200024**

PEMBIMBING I

**Dr. Arbanur Rasyid, M.A
NIP. 19730725 199903 1 002**

PEMBIMBING II

**Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 2000604 1 004**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**

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

Hal : Lampiran Tesis
a.n. **Hotman Pandapotan**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 11 April 2023

Kepada Yth:
Direktur Pascasarjana
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap tesis a.n. **HOTMAN PANDAPOTAN** yang berjudul "**ANALISIS MINAT NASABAH MENGGUNAKAN APLIKASI PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL DITINJAU DARI TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL DI PEGADAIAN SYARIAH CPS ALAMAN BOLAK**", maka kami berpendapat bahwa tesis ini telah dapat diteima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Magister Ekonomi (M.E) dalam bidang Program Studi Ekonomi Syariah pada Pascasarjana Program Magister Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan tesisnya dalam sidang munaqasyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Dr. Arbanur Rasvid, MA.
NIP. 19730725 199903 1 002

PEMBIMBING II

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 2000604 1 004

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN TESIS SENDIRI

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

Nama : **Hotman Pandapotan**
NIM : 2050200024
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : **Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari *Tecnology Acceptance Model* di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun tesis 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, Maret 2023

Saya yang Menyatakan,



Hotman Pandapotan
NIM. 2050200024

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Hotman Pandapotan**
NIM : 2050200024
Prodi : Ekonomi Syariah
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Hak Bebas Royalti Nonekklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari *Tecnology Acceptance Model* di Pegadaian Syariah Alaman Bolak**". Dengan Hak Bebas Royalti Nonekklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary 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 sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : Maret 2023
Yang menyatakan,




Hotman Pandapotan
NIM. 2050200024




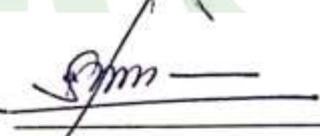


**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang Kota Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022
Website: <http://pasca.iain-padangsidimpuan.ac.id>

**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQOSYAH TESIS**

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari *Technology Acceptance Model* Di Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak.

NO.	NAMA	TANDA TANGAN
1.	Prof. Dr. Ibrahim Siregar, MCL. Ketua / (Penguji Utama)	
2.	Dr. Utari Evy Cahyani, SP., M.M Sekretaris / (Penguji Ekonomi Syariah)	
3.	Dr. Rukiah, S.E., M.Si. Anggota / (Penguji Umum)	
4.	Dr. Arbanur Rasyid, M.A Anggota / (Penguji Isi dan Bahasa)	

Pelaksanaan Ujian Munaqosyah Tesis
Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 11 April 2023
Pukul : 14.00 WIB
Hasil/ Nilai : 81 (A)
IPK : 3.95
Predikat : Cumlaude
Nomor Alumni : 9



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**
Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733 Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

Nomor: 301 /Un.28/AL/PP.00.9/04/2023

Judul Tesis : Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi
Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari
Technology Acceptance Model Di Pegadaian
Syariah CPS Alaman Bolak

Nama : Hotman Pandapotan

Nomor Induk Mahasiswa : 2050200024

Program Studi : Ekonomi Syariah

**Telah Dapat Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah**

Padangsidimpuan, 14 April 2023




Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL
NIP. 19680704 200003 1 003

ABSTRAK

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Judul Tesis : Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari *Tecnology Acceptance Model* di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh sebuah fenomena dimana nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak masih belum tertarik menggunakan Aplikasi PSD, selain itu rasa percaya yang lebih dominan jika bertransaksi secara langsung ke outlet Pegadaian dibandingkan menggunakan aplikasi PSD juga menjadi penyebab sedikitnya pengguna aplikasi serta masih banyak yang belum mengetahui kegunaan aplikasi PSD. Sehingga tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sebenarnya pengaruh antara kemudahan, kebermanfaatan dan kepercayaan terhadap minat nasabah menggunakan aplikasi PSD di moderasi oleh pengetahuan.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan minat dan faktor yang mempengaruhinya, selain itu peneliti perlu melihat bagaimana perkembangan penggunaan aplikasi PSD serta penyebab kenaikannya. Sehingga pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan minat, kemudahan, kebermanfaatan, kepercayaan, dan juga pengetahuan .

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan jumlah sampel sebanyak 157 sampel. Instrumen pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara terstruktur kepada setiap responden dengan menyediakan angket untuk di isi. Analisis data menggunakan uji *outer model*, *inner model* serta melakukan uji hipotesis kepada setiap variabel yang diteliti.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi psd terhadap minat nasabah ($4.624 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.000 < 0.05$). Tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah ($1.933 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.054 > 0.05$). Terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah ($3.302 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.001 < 0.05$). Tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah ($0.218 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.218 > 0.05$). Terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah ($2.786 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.006 < 0.05$). Tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah ($0.183 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.855 > 0.05$). Tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak ($1.142 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.254 > 0.05$).

Kata Kunci: Minat, Kemudahan, Kebermanfaatan, Kepercayaan, Pengetahuan, Pegadaian Syariah Digital.

ABSTRACT

This research is motivated by a phenomenon where CPS Alaman Bolak Sharia Pawnshop customers are still not interested in using the PSD Application, besides that a more dominant sense of trust when transacting directly at Pegadaian outlets compared to using the PSD application is also the cause of the small number of application users and there are still many who do not know use of PSD applications. So the purpose of this research is to find out how the actual influence between convenience, usefulness and trust on customers' interest in using the PSD application is moderated by knowledge.

The discussion of this research is related to interest and the factors that influence it, besides that researcher need to see how the development of the use of PSD applications and the causes of the increase. So that the approach taken is theories related to interest, convenience, usefulness, trust, and also knowledge.

This research is a quantitative study with a total sample of 157 samples. The data collection instrument was carried out by conducting structured interviews with each respondent by providing a questionnaire to fill out. Data analysis used the outer model test, the inner model and tested the hypothesis on each of the variables studied.

Based on the research results, it is known that there is an influence between the ease of using the psd application on customer interest ($4.624 > 1.96$) and a p-value < 0.05 ($0.000 < 0.05$). There is no influence between the usefulness of using the PSD application on customer interest ($1.933 < 1.96$) and p-value > 0.05 ($0.054 > 0.05$). There is an influence between trust in using the PSD application on customer interest ($3.302 > 1.96$) and p-value < 0.05 ($0.001 < 0.05$). There is no influence between the usefulness of using the PSD application on customer interest ($0.218 < 1.96$) and p-value > 0.05 ($0.218 > 0.05$). There is a moderation of knowledge about the effect of the ease of using the PSD application on customer interest ($2.786 > 1.96$) and p-value < 0.05 ($0.006 < 0.05$). There is no knowledge moderation of the beneficial effect of using the PSD application with customer interest ($0.183 < 1.96$) and p-value > 0.05 ($0.855 > 0.05$). There is no moderation of knowledge on the influence of trust using the PSD application with the interest of Islamic Pawnshop customers of the Alaman Bolak Branch ($1.142 < 1.96$) and p-value > 0.05 ($0.254 > 0.05$).

Keywords: Interest, Convenience, Usefulness, Trust, Knowledge, Digital Sharia Pawnshops.

خلاصة

هوتمان باندا بوتان: الاسم

نيم: 2050200024

قبول نموذج ضوء في الرقمية الشريعة مرهن تطبيقات باستخدام العملاء اهتمامات تحليل: الرسالة عنوان الامانبولاك بودرة الشريعة في التكنولوجيا

الامانبولاك بودرة الشريعة عملاء يزال لا حيث بظاهرة مدفوع البحث هذا

منافذ في مباشرة التعامل عند بالثقة السائد الشعور أن جانب إلى ، PSD تطبيق باستخدام مهتمين غير ولا التطبيق مستخدم من قليل عدد سبب أيضاً هو PSD تطبيق باستخدام مقارنة Pegadaian هو البحث هذا من الغرض فإن لذا PSD تطبيقات استخدام يعرفون لا ممن الكثير هناك يزال باستخدام العملاء اهتمام على والثقة والفائدة الراحة بين الفعلي التأثير تنظيم يتم كيف معرفة المعرفة خلال من PSD تطبيق.

تطور كيفية لمعرفة بحاجة الباحثين أن جانب إلى ، فيه المؤثرة والعوامل بالاهتمام البحث هذا مناقشة تتعلق بالفائدة المتعلقة النظريات هو المتبع النهج يكون بحيث. الزيادة وأسباب PSD تطبيقات استخدام المعرفة وكذلك ، والثقة ، والفائدة ، والراحة ،

مقابلات إجراء خلال من البيانات جمع أداة تنفيذ تم. عينة 157 مجموعها عينة كمية دراسة عن عبارة البحث هذا النموذج اختبار البيانات تحليل استخدم. لملنه استبيان توفير خلال من مستجيب كل مع منظمة المدروسة المتغيرات من كل على الفرضية واختبر الداخلي والنموذج الخارجي.

العميل مصلحة على psd تطبيق استخدام سهولة بين تأثيراً هناك أن المعروف من ، البحث نتائج على بناءً تطبيق استخدام فائدة بين تأثير يوجد لا. $p < 0.05$ (0.000 < 0.05) وقيمة (1.96 < 4.624) بين تأثير هناك. $p > 0.05$ (0.054 > 0.05) وقيمة (1.933 < 1.96) العميل مصلحة على PSD < 0.05 الاحتمالية والقيمة (3.302 > 1.96) العميل مصلحة على PSD تطبيق استخدام في الثقة (0.218) العميل مصلحة على PSD تطبيق استخدام فائدة بين تأثير يوجد لا. $p < 0.05$ (0.001 < 0.05) استخدام سهولة تأثير حول المعرفة في اعتدال هناك. $p > 0.05$ (0.218 > 0.05) وقيمة (1.96 < 0.05). الاحتمالية والقيمة (2.786 > 1.96) العميل مصلحة على PSD تطبيق (0.183 < 1.96) العميل اهتمام مع PSD تطبيق لاستخدام النافع للأثر معرفي اعتدال يوجد لا الثقة تأثير حول المعرفة في اعتدال يوجد لا. $p > 0.05$ (0.855 > 0.05) الاحتمالية والقيمة الامانبولاك بودرة فرع في الإسلامية الرهونات متجر عملاء مصلحة مع PSD تطبيق باستخدام $p > 0.05$ (0.254 > 0.05) و (1.142 < 1.96) الشريعة

الرقمية الشرعية الرهونات مكاتب ، المعرفة ، الثقة ، الفائدة ، الراحة ، الفائدة :المفتاحية الكلمات

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Syukur alhamdulillah peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT atas curahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini. Kemudian shalawat dan salam peneliti haturkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW dimana kelahirannya menjadi anugerah bagi umat manusia serta rahmat bagi seluruh alam, sehingga terciptanya kedamaian dan ketinggian makna ilmu pengetahuan di dunia ini.

Sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini dengan judul **“Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari *Tecnology Acceptance Model* di Pegadaian Syariah Alaman Bolak”** Melalui kesempatan ini pula, dengan kerendahan hati peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, serta Bapak Dr. Erawadi, MAg., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M. Ag, Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Prof. Dr. Ibrahim Siregar, MCL selaku Direktur Pascasarjana Program Magister UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, Ibu Dr. Utary Evy Cahyani, S.P., M.M Ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary.

3. Dr. Arbanur Rasyid, M.A, selaku pembimbing I yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan tesis ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
4. Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si selaku pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan tesis ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.
5. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan tesis ini.
6. Bapak serta Ibu Dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary
7. Teristimewa kepada keluarga tercinta yaitu kepada Ayahanda Gostan, M.Si dan Anwar Hamdani Siregra, S.Ag yang selalu berkorban dan berjuang untuk anak-anaknya, memberikan kasih sayang dan do'a yang senantiasa mengiringi langkah peneliti. dan yang paling istimewa kepada ibunda Borlian Siregar dan Doharni Simbolon, S.Ag beliau adalah salah satu semangat saya agar menjadi anak yang berguna bagi sendiri, keluarga dan bagi nusa dan bangsa sekaligus mendorong saya menjadi anak yang selalu mempunyai akhlakul kharimah. Dan terima kasih kepada abang saya Mahyuddin Harahap, S.Pd.I dan kakak saya Asnidar Siregar, S.Pd, Masbulan Harahap, S.Pd.I, Nurlaila Sari Harahap, Amd.Keb, Ratna Lelima Sari

Harahap, Amd.Keb, adik saya Uni Arika Yanti Harahap, S.Pd, dan Siti Hawa Harahap yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tesis ini.

8. Sahabat seperjuangan kelas B Ekonomi Syariah yang tidak dapat peneliti sebutkan namanya satu persatu yang telah berjuang bersama meraih gelar sarjana, dan Sahabat saya Rizky Pin Hasanah, S.E, Hadengganan Sihombing, S.E, Emmi Hairani Harahap, S.E, Chairani Siregar, S.E, dan Dina Alexandre, S.E, Semoga kita semua sukses dan berhasil meraih cita-cita.
9. Terima kasih untuk keluarga dan sahabat yang telah memberikan dukungan serta motivasi dalam penyusunan tesis ini terkhusus istri saya Rizky Yusrina Siregar, S.Pd, dan ananda Gaston Assyauqi Hamonangan Harahap yang menjadi penyemangat saya serta motivasi saya untuk menyelesaikan penelitian ini semoga harapan dan doa tercapai.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan amat sangat berharga, peneliti mungkin tidak dapat membalasnya dan tanpa kalian semua peneliti bukan siapa-siapa. Semoga Allah SWT dapat memberi imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudari berikan kepada peneliti.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidimpuan,
Peneliti,

April 2023

Hotman Pandapotan
NIM. 2050200024

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tandasekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan Transliterasinya dengan huruf lain.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	bā`	b	Be
ت	tā`	t	te
ث	śā	ś	es (dengan titik di atasnya)
ج	jīm	j	je
ح	hā`	h	ha(dengan titik di bawahnya)
خ	khā`	kh	ka dan kha
د	dal	d	de
ذ	żal	ż	zet (dengan titik di atasnya)
ر	rā`	r	er
ز	zai	z	zet
س	sīn	s	es
ش	syīn	sy	es dan ye
ص	şād	ş	es (dengan titik di bawahnya)
ض	dād	d	de (dengan titik di bawahnya)
ط	ṭā`	ṭ	te (dengan titik di bawahnya)
ظ	zā`	z	zet (dengan titik di bawahnya)
ع	‘ain	...‘...	koma terbalik (di atas)
غ	gain	g	ge
ف	fā`	f	ef
ق	qāf	q	qi
ك	kāf	k	ka
ل	lām	l	El

م	mīm	m	Em
ن	nūn	n	En
و	wāwu	w	We
هـ	hā`	h	Ha
ء	hamzah	'	<i>apostrof</i> , tetapi lambing ini tidak dipergunakan untuk hamzah di awal kata
ي	yā`	y	Ye

2. Vokal

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

a. 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
— و	Dammah	u	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
.....ي	Fathah dan Ya	ai	a dan i
ؤ.....	Fathah dan wau	au	a dan u

c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ئ.....!.....	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ئ.....,.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas

و.....	Dammah dan Wau	ū	u dan garsi di atas
--------	-------------------	---	---------------------

3. Ta'Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- a. Ta marbutahhidup yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.
- b. 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).

4. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem 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.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ؤ. Namun, dalam 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 oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung/hubung.

6. Hamzah

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

7. 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 per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului 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 bila 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.

9. Tajwid

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan, *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*, Cetakan Kelima, 2003. Jakarta: Proyek Pengajian dan pengembangan Lektor Pendidikan Agama.





DAFTAR ISI

ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	11
C. Batasan Masalah	12
D. Definisi Operasional Variabel	12
E. Rumusan Masalah.....	15
F. Tujuan Penelitian	16
G. Kegunaan Penelitian	16
H. Sistematika Pembahasan.....	17
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Landasan Teori	19
1. Kerangka Teori.....	19
a. Pegadaian Syariah (<i>Grand Theory</i>).....	19
b. TAM (<i>Technology Acceptance Model</i>) (<i>Middle Theory</i>).....	27
c. Tingkat Kemudahan, Kebermanfaatan Kepercayaan dan Minat	29
d. Hubungan <i>Perceive Usefulness & Perceive Easy of Use</i> Terhadap Sikap (<i>Applied Theory</i>).....	41
2. Penelitian Terdahulu	42
3. Kerangka Pikir	54
4. Hipotesis.....	56
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metodologi Penelitian.....	59
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	59
C. Jenis dan Metode Penelitian	60
D. Populasi dan Sampel	61
1. Populasi	61
2. Sampel.....	61
E. Sumber Data	63
1. Data Primer	63
2. Data Sekunder	63
F. Instrumen Pengumpulan Data.....	63
1. Observasi.....	64
2. Kuisisioner	65
3. Wawancara.....	69
G. Teknik Analisis Data	70
1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	71
a. Analisis Model Luar (<i>Outer Models</i>)	71
b. Analisis Antar Variabel (<i>Inner Models</i>).....	72
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum.....	75
1. Sejarah Pegadaian Syariah	75
2. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak	77
3. Visi, Misi, dan Slogan PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak	78

4. Tujuan dan Budaya Pegadaian Syariah.....	79
5. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.....	81
6. Produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak	82
B. Hasil Penelitian Menggunakan SmartPLS.....	85
1. Pembuatan <i>Path Diagram</i>	85
2. Evaluasi <i>Outer Model</i>	86
a. Convergent Validity Loading Factor.....	87
b. Convergent Validity AVE	90
c. Discriminant Validity	91
d. Uji Reliabilitas.....	93
3. Evaluasi <i>Inner Model</i>	94
a. Coefficient Of Determination.....	94
b. Path Coefficient.....	95
c. Uji Predictive Relevance (Q2)	96
d. Uji Goodness Of Fit	97
4. Pengujian Hipotesis.....	98
a. Pengaruh Antara Kemudahan Terhadap Minat	98
b. Pengaruh Antara Kebermanfaatan Terhadap Minat	99
c. Pengaruh Antara Kepercayaan Terhadap Minat.....	100
d. Pengaruh Antara Pengetahuan Terhadap Minat	101
e. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kemudahan dengan Minat	102
f. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kebermanfaatan dengan Minat	103
g. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kepercayaan dengan Minat.....	104
C. Pembahasan Hasil Penelitian	105
D. Keterbatasan Penelitian.....	111
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	113
B. Implikasi Penelitian.....	115
C. Saran.....	118
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis semakin tinggi pada era global saat ini menjadi sebuah fenomena bisnis di lembaga keuangan yang baru. Lembaga keuangan adalah salah satu faktor pendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara, di mana kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta jasa-jasa lainnya.¹ Lembaga keuangan merupakan perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Sesuai dengan sistem keuangan yang ada, maka operasional lembaga keuangan dapat berbentuk lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.² Lembaga keuangan syariah secara esensial berbeda dengan lembaga keuangan konvensional baik dalam tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup serta tanggung jawab. Setiap institusi dalam lembaga keuangan syariah menjadi integral dari sistem keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah bertujuan untuk mencapai tujuan sosio-ekonomi masyarakat Islam.³

Lembaga keuangan tentunya harus dapat menjangkau seluruh elemen masyarakat salah satu caranya adalah dengan melakukan pemasaran, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu

¹ Kasmir, *Lembaga Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 75.

² Abdul Nasser Hasibuan, 'Relevansi pedoman standar akuntansi keuangan (PSAK) No. 30 dengan hukum islam', 20.2 (2021), hlm. 212.

³ Ahmad Taufik Harahap, 'Tantangan Dan Peluang Lembaga Keuangan Syariah', 2.2 (2017), hlm. 217.

pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.⁴Sebagai salah satu cara penghubung antara perusahaan dengan masyarakat dapat disampaikan melalui laporan keuangan dapat dijadikan oleh perusahaan sebagai salah satu alat untuk penyampain informasi kepada pihak yang berkepentingan terutama pihak eksternal perusahaan, karena pihak eksternal inilah pihak yang secara langsung bergantung pada laporan keuangan, untuk mengetahui berbagai peristiwa dan perkembangan dari suatu perusahaan tersebut.⁵

Teknologi Digital mengalami perkembangan yang sangat cepat. Pegadaian Syariah Digital (PSD) merupakan aplikasi teknologi dalam layanan jasa perbankan. Dengan teknologi digital diperoleh banyak manfaat seperti efisiensi waktu dan biaya. Namun penggunaan teknologi digital masih belum meluas, masih banyak nasabah yang tidak suka menggunakan teknologi digital seperti Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD). Banyak nasabah yang lebih tertarik untuk menggunakan layanan teknologi tersebut. Dari sudut pandang teknologi, perilaku konsumen dalam penggunaan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) dapat dipahami melalui perkembangan teknologi. Penerimaan atau penggunaan teknologi tergantung pada kemudahan penggunaan dan kemanfaatan dari teknologi tersebut.⁶

Niat konsumen untuk menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) dipengaruhi sikap konsumen atas penggunaan teknologi yang sedang berkembang. Sikap adalah keseluruhan evaluasi konsumen dari ekstrem positif hingga ekstrem

⁴ Abdul Nasser Hasibuan, 'Strategi Pemasaran Produk Funding Di PT.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidimpuan', *Imara: Jurnal Riset Ekonomi Islam*, 2.1 (2018), hlm. 51.

⁵ Abdul Nasser Hasibuan, 'Asimetri Informasi Dalam Perbankan Syariah', 1.1 (2015), hlm. 45.

⁶ Silva P, *Technology Acceptance Model (TAM)* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 219.

negatif.⁷ Konsep TAM dirancang untuk memahami penerapan teknologi berbasis komputer pada pekerjaan.⁸ Pengembangan konsep TAM pada banyak penelitian berikutnya telah terbukti cocok sebagai landasan teoritis untuk penerapan penggunaan transaksi aplikasi PSD.⁹ Faktor-faktor yang digunakan sebagai penentu sikap konsumen atas teknologi adalah kemudahan penggunaan dan kemanfaatan dari teknologi tersebut.

Dabholkar dan Bagozzi menambahkan pengaruh Pengetahuan sebagai variabel moderator.¹⁰ Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu berasal dari pengalaman. Dijelaskan bahwa ketika nasabah memiliki pengetahuan yang lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat mengolah informasi dengan baik, apabila nasabah memiliki pengetahuan.

Adapun penelitian terdahulu yang mengambil variabel ini untuk melakukan penelitian yaitu Wahyuni (2016) yang menyatakan bahwa pengetahuan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah bank Bumiputera syariah Cabang lemabang Palembang. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah H3: Terdapat pengaruh positif pengetahuan terhadap minat menggunakan *E-Banking* dalam bertransaksi pada UMKM di Kecamatan Buleleng.¹¹ Pengetahuan menjadi salah satu karakteristik kepribadian

⁷ Engel, *Nilai Dasar Logo Konseling* (Jakarta: PT Kanisius, 2014), hlm. 45.

⁸ Engel, hlm. 48.

⁹ Rosaci dan Sarne, *A Trust-Based Filtering To Improve Recommendations for B2C E-Commerce. In Intelligent Distributed Computing VII* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), hlm. 36.

¹⁰ Dabholkar dan Bagozzi, 'An Attitudinal Model of Technology-Based Self-Service: Moderating Effects Of Consumer Traits And Situational Factors', 30.3 (2002), hlm. 190.

¹¹ Rizky dan Yasa, 'Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan, Dan Pengetahuan Terhadap Minat Menggunakan E-Banking Dalam Bertransaksi Pada Umkm Di Kecamatan Buleleng', 9.3 (2019), hlm. 217.

konsumen yang memperkuat pengaruh kemanfaatan dan kemudahan penggunaan serta kepercayaan terhadap sikap penerimaan teknologi.¹²

Pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dan harus dimiliki konsumen dalam melakukan Transaksi Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) adalah kemampuan akses internet. Selain diperlukan pengetahuan dasar komputer, dalam konteks penelitian ini dipakai sebagai variabel bebas dari model adopsi teknologi. Model TAM yang disampaikan Davis (1989) sudah mengalami banyak pengembangan. Banyak penelitian empiris yang membuktikan bahwa kemudahan penggunaan (*perceive easy to use*) dan kemanfaatan (*perceive usefulness*) tidak berdampak pada sikap konsumen. Maka dalam hal ini peneliti akan melakukan kajian lebih mendalam mengenai kemudahan penggunaan (*easy to use*), kemanfaatan (*usefulness*) Kepercayaan (*Trust*) terhadap sikap penerimaan atas teknologi.

Dalam penelitian yang dikemukakan oleh Deni Maulani yang berjudul E-Government: Efektivitas Layanan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service (PSDS) pada Cabang Pegadaian Syariah Bogor Baru bahwa dalam penelitiannya tersebut dibuktikan dengan kemajuan di berbagai bidang terutama teknologi, bahwa dari hasil pembahasan yang diteliti pada jurnal tersebut adalah memberikan kemudahan. Namun, tidak semua teknologi memberikan kemudahan dan dampak positif bagi penggunaannya jika tidak ditangani dengan baik. Karena dalam penelitian ini mencakup beberapa variabel antara lain: efisiensi, keandalan, kepatuhan, layanan privasi, daya tanggap, kompensasi, dan kontak. Penelitian ini bertujuan untuk

¹² Hartini, 'Pengembangan Model TAM: Expertise Dan Innovativeness Sebagai Variabel Moderator Studi Pada Penggunaan E Banking', 1.2 (2011), 155–164 (hlm. 156).

mengetahui efektivitas layanan *online* yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Bogor Baru melalui aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital Service (PSDS) dalam meningkatkan jumlah nasabah. Metode yang digunakan adalah pendekatan teori *e-servqual* dan fungsi manajemen. Efektivitas menunjukkan kondisi bahwa aplikasi yang disediakan oleh Pegadaian dapat memberikan manfaat dan sesuai dengan kebutuhan pengguna dalam hal ini yaitu nasabah Pegadaian Syariah.¹³

Sedangkan pada jurnal penelitian Muhammad Qoes Atieq dan Mar'atul Azizah dengan judul Pengaruh Persepsi Kebermanfaatan dan Persepsi Kemudahan Penggunaan terhadap Minat Menggunakan Digital Syariah Pegadaian bahwa mereka membahas tentang pengaruh persepsi kemudahan dan kebermanfaatan terhadap minat menggunakan pegadaian syariah digital dari hasil yang diperoleh bahwa persepsi tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap minat menggunakan aplikasi tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Atieq menjelaskan bahwa persepsi kebermanfaatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan layanan pegadaian syariah digital, persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan layanan pegadaian syariah digital. Dan kedua variabel ini juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pegadaian syariah digital.¹⁴

¹³ Maulani, 'E-Government: Efektivitas Layanan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service (PSDS) Pada Cabang Pegadaian Syariah Bogor Baru', 3.2 (2020), 185–94 (hlm. 187).

¹⁴ Atieq, 'Pengaruh Persepsi Kebermanfaatan Dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Minat Menggunakan Layanan Syariah Digital Di Pegadaian Syariah Indramayu', 15.1 (2021), 1–17 (hlm. 15).

Penelitian yang dihasilkan oleh Ning Karnawijaya dan Siti Rokhaniyah mengemukakan bahwa *pegadaian digital service* nilai omset, *outstanding loan*, dan *mu'nah revenue* selalu mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Terdapat korelasi dan perbedaan yang signifikan pada pencapaian *omset*, *outstanding loan*, dan *mu'nah revenue* antara sebelum dan sesudah berjalannya PDS, baik pada produk *Sharia Pawn Bussiness*, *Arrum*, maupun *Amanah*. Hasil pengujian empiris membuktikan bahwa PDS cukup strategis untuk mendukung percepatan program inklusi keuangan, khususnya pada segmen bisnis syariah di PT. Pegadaian.¹⁵ Dalam hal ini relevansinya dengan judul peneliti untuk memberikan penguatan terhadap kebermanfaatan penggunaan serta fungsi dari aplikasi PSD tersebut. Sehingga terlihat bahwa dari penelitian diatas sudah pernah di uji dari kegunaan aplikasi tersebut.

Pada jurnal yang berjudul pengembangan model TAM: *expertice* dan *innovativeness* sebagai variabel moderator studi pada penggunaan *e-banking* yang diteliti oleh Sri Hartini bahwa TAM tersebut dapat membentuk sikap para konsumen dalam menggunakan sebuah produk *e-banking*. Semakin besar manfaat yang dirasakan konsumen terkait e banking, maka akan semakin positif sikap konsumen atas transaksi dengan *e-banking*. Sikap positif ini akan semakin kuat jika konsumen tersebut memiliki keinovasian yang tinggi, karena mereka selalu menyukai yang

¹⁵ Karnawijaya dan Rokhaniyah, 'Pegadaian Digital Service: Upaya Peningkatan Inklusi Keuangan Segmen Bisnis Syariah', 4.3 (2022), 708–725 (hlm. 710).

baru, selalu membutuhkan berbagai variasi layanan, selalu menjadi sumber informasi.¹⁶

Penelitian ini merupakan penelitian *expalanatori* yang bertujuan untuk menjelaskan teori terkait adanya pengaruh dalam banyak penelitian empiris. Dalam studi ini digunakan Teknologi Pegadaian Syariah Digital (PSD) sebagai acuan penelitian. Penelitian yang akan dilakukan dalam studi ini mengambil tiga variabel dari sudut pandang teknologi (Model TAM) yaitu *variabel perceived usefulness* (PU), *perceived ease of use* (PEOU) dan Sikap Konsumen.¹⁷ Dalam model TAM ini ditambahkan variabel moderator, yaitu keahlian (*expertice*) sebagai variabel yang memperkuat niat konsumen untuk menggunakan teknologi. Diharapkan variabel tersebut mampu menjelaskan mengapa ada gap research terkait model TAM. Pengaruh variabel moderator Pengetahuan (*expertice*) dapat memoderasi pengaruh kegunaan (*perceive usefulness*), kemudahan penggunaan (*perceive ease of use*) Kepercayaan (*Trust*) terhadap sikap atas Teknologi Digital. Penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran yang menjelaskan perilaku konsumen dalam penggunaan teknologi.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan juga sistem informasi sudah sampai ke daerah bahkan ke pelosok negeri merupakan suatu kemajuan untuk memberi kemudahan dan manfaat bagi penggunanya.¹⁸ Perkembangan ini merupakan sebuah alat pengembangan bisnis maupun perusahaan dalam meningkatkan

¹⁶ Hartini, hlm. 157.

¹⁷ Venkatesh dan Davis, 'A Theoretical Extension of The Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies', 46.2 (2000), 186–2014 (hlm. 189).

¹⁸ Abdul Nasser Hasibuan, Ja'far Nasution, and Wiwik Susanti Sitompul, 'Pengaruh Keselamatan Dan Kesehatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan', 5.2 (2019), hlm. 312.

pendapatan dan keuntungannya. PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak juga sebagai salah satu perusahaan yang ikut andil dalam menggunakan dan mengikuti perkembangan teknologi pada saat sekarang ini. Hal ini bisa dilihat dari adanya aplikasi yang sedang digunakan oleh Pegadaian Syariah Alaman Bolak yaitu Pegadaian Syariah Digital (PSD).

Dengan semakin pesatnya teknologi saat ini, Pegadaian bertransformasi ke arah digital yang lebih baik lagi. Mulai dengan diluncurkannya Tabungan Emas dan aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Pegadaian berharap banyak bahwa produk dan aplikasi ini diterima oleh seluruh lapisan masyarakat. Sekarang dengan akses internet yang tersedia maka masyarakat dimudahkan dalam beraktifitas dan pergi ke suatu tempat hanya dengan smartphone, tanpa harus pergi ke outlet atau unit Pegadaian. Perkembangan teknologi saat ini sangatlah pesat, bisa dilihat Aplikasi Pegadaian Syariah Digital sudah menyebar di seluruh wilayah Indonesia. Dengan jumlah outlet atau unit Pegadaian yang tersebar di Indonesia diharapkan penetrasi produk Tabungan emas dan aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) semakin dikenal oleh seluruh masyarakat Indonesia dan peningkatan pemasukan untuk Tabungan Emas dan jumlah pengunduh aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD).

Aplikasi Pegadaian Syariah Digital dapat memberikan pelayanan kepada nasabah untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dari produk-produk yang ada didalam aplikasi tersebut. Serta bisa membuka tabungan emas secara online pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital. Layanan baru ini menawarkan kemudahan bagi nasabah mulai dari melalukan pembukaan buku tabungan emas atau titip emas

pada PT. Pegadaian. Keunggulan dari Pegadaian Syariah Digital ini di antaranya adalah nasabah mendapatkan pelayanan lebih cepat yang sejajar dengan yang diberikan oleh pelayanan outlet Pegadaian. Manfaat Aplikasi Pegadaian Syariah Digital adalah untuk mempermudah nasabah maupun calon nasabah dalam melakukan cek saldo tabungan, harga emas hari ini atau cek tagihan lainnya. Dengan aplikasi Pegadaian Syariah Digital, nasabah tidak perlu datang ke outlet untuk melakukan pembayaran, cukup hanya lewat aplikasi saja kemudian dibayarkan sesuai bank yang sudah ditentukan oleh Pegadaian atau melalui ATM.

PSD merupakan aplikasi pegadaian yang memberi kemudahan dan manfaat bagi nasabah yang akan melakukan transaksi, baik dari segi waktu maupun materi. Aplikasi ini dapat memproses semua transaksi di pegadaian syariah seperti; pembayaran cicilan atau angsuran, transaksi gadai, transaksi pembelian emas logam mulia, pembukaan buku tabungan emas dan juga pembayaran listrik dan lain sebagainya.

Dengan adanya aplikasi tersebut membuat nasabah semakin mudah dalam melakukan transaksi. Akan tetapi malah sebaliknya, masih banyak lagi nasabah yang enggan bahkan tidak mau menggunakan aplikasi tersebut:

Tabel I.1
Data Nasabah

TAHUN	JUMLAH NASABAH	TARGET	NASABAH BERHASIL DAFTAR APLIKASI
2018	1.517	120,98	85
2019	2.855	187,74	151
2020	4.029	139,68	144
2021	7.328	407,91	308
JUMLAH	15.729	856,31	688

Data bersumber dari PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak

Hal ini dapat dilihat dari jumlah aplikasi yang sudah berhasil di daftar sudah hampir sekitar 688 nasabah mulai dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 akan tetapi masih juga nasabah datang ke outlet Pegadaian CPS Alaman Bolak. Peneliti melakukan mini riset dengan melakukan wawancara dengan nasabah dan juga dengan karyawan Pegadaian itu sendiri untuk mendapatkan sumber data. Hasil wawancara yang peneliti peroleh dari nasabah bahwa mereka masih memiliki rasa ketidakpercayaan apabila dengan system aplikasi dan system transfer, makanya mereka lebih suka datang ke outlet. Sedangkan dari pihak karyawannya juga membenarkan hal itu, karena rata-rata nasabah dari pegadaian itu sendiri kebanyakan ibu-ibu, jangankan menggunakan android, terkadang No HP saja tidak ada, dan juga masih banyak yang belum bisa menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) ini. Dan juga nasabah tersebut lebih percaya jika melakukan transaksi langsung daripada melalui aplikasi. Nasabah seringkali mengalami kesulitan dalam mengakses aplikasi PSD ini, terutama jika mereka tidak terbiasa menggunakan teknologi atau aplikasi serupa. Selain itu, ada juga kemungkinan terjadinya masalah teknis seperti server down, aplikasi crash, atau koneksi internet yang buruk.

Aplikasi PSD memang menawarkan kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan, namun juga membawa risiko keamanan seperti *phising* atau *hacking*. Sehingga nasabah perlu memastikan bahwa mereka menggunakan aplikasi PSD dengan aman. Permasalahan lain yang dihadapi oleh nasabah adalah tidak memiliki perangkat atau koneksi internet yang memadai serta tidak dapat menggunakan aplikasi PSD *mobile*. Selain itu, beberapa nasabah juga tidak nyaman dengan

teknologi atau lebih memilih melakukan transaksi secara konvensional melalui kantor cabang.

Dari data diatas dapat peneliti dilihat bahwa ada masalah dengan aplikasi yang sudah dibuat oleh PT. Pegadaian, padahal tujuan utama dari aplikasi tersebut untuk memberikan kemudahan transaksi dan manfaat transaksi dari aplikasi tersebut. Akan tetapi tingkat minat nasabah dalam bertransaksi melalui aplikasi PSD di pegadaian syariah CPS Alaman Bolak memang jelas masih kurang sehingga tingkat kepercayaan menggunakan aplikasi tersebut kurang. Maka dari hal inilah peneliti berminat mengambil judul **“Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Ditinjau Dari Tecnology Acceptance Model Di Pegadaian Syariah Alaman Bolak”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan sebagai berikut:

1. Nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak masih belum tertarik menggunakan Aplikasi PSD.
2. Nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak lebih percaya jika bertransaksi secara langsung ke outlet Pegadaian dibandingkan menggunakan aplikasi PSD.
3. Nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak masih banyak yang belum mengetahui kegunaan aplikasi PSD.
4. Nasabah Pegadaian Syariah rata-rata sudah berusia di atas 40 tahun dan tidak memahami mengenai penggunaan *smartphone*.

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi agar dapat mengungkapkan masalah secara cermat dan tuntas, dalam memperoleh hasil penelitian yang terfokus serta menghindari penafsiran yang tidak diinginkan mengenai hasil penelitian, maka peneliti membatasi masalah hanya pada nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak yang masih belum tertarik, percaya, dan mengetahui kegunaan Aplikasi PSD (Pegadaian Syariah Digital).

D. Definisi Operasional Variabel

Defenisi operasional variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari objek atau kegiatan yang dimiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Untuk menghindari penafsiran yang berbeda-beda terhadap pengertian istilah yang digunakan pada variabel penelitian, maka penulis menguraikan defenisi operasional beserta indikator yang akan digunakan pada penelitian ini.

1. Minat (Y)

Menurut kotler (2005), minat adalah suatu respon efektif atau proses merasa atau menyukai suatu produk tetapi belum melakukan keputusan untuk membeli.

Andi Maprare menyatakan bahwa minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pikiran tertentu. Secara sederhana, minat (interest) berarti kecenderungan dan kegairahan

yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.¹⁹ H.C. Witherington menjelaskan bahwa minat adalah kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang, suatu soal atau situasi mengandung sangkut paut dengan dirinya.²⁰ Selanjutnya peneliti mendefinisikan minat nasabah adalah suatu sikap atau pikiran yang timbul dari diri nasabah terhadap suatu problema atau sesuatu yang dapat menjadi keinginan mengambil atau mengabaikan hal tersebut.

2. Kemudahan (X_1)

Didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha. Nantinya factor kemudahan ini akan berdampak pada perilaku, yaitu semakin tinggi persepsi seseorang tentang kemudahan menggunakan system, semakin tinggi pula tingkat pemanfaatan teknologi informasi.²¹ Selanjutnya Penulis mendefinisikan Kemudahan menggunakan adalah suatu tindakan atau sikap nasabah dalam menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital dapat mempermudah pekerjaan dan waktu nasabah.

3. Kebermanfaatan (X_2)

Kebermanfaatan adalah suatu keadaan yang mana individu percaya bahwa penggunaan suatu teknologi tertentu akan meningkatkan kinerjanya.²² Wibowo juga menjelaskan bahwa kemanfaatan didefinisikan sebagai suatu ukuran yang mana penggunaan suatu teknologi dipercaya akan mendatangkan mafaat bagi

¹⁹ Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 151.

²⁰ Wherington, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Aksara Baru, 1982), hlm. 122.

²¹ Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan* (Yogyakarta: Andi Offset, 2007), hlm. 45.

²² Prasetya and Putra, 'Pengaruh Persepsi Kemudahan, Manfaat Dan Risiko Pada Minat Penggunaan e-Money Di Surabaya', 17.2, 151–158 (hlm. 155).

orang yang menggunakannya. Selanjutnya penulis mendefinisikan Kebermanfaatan adalah suatu sikap atau tindakan nasabah dalam menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital dapat membantu dan memberikan manfaat kepada nasabah.

4. Kepercayaan (X_3)

Keadaan psikologis yang memotivasi seseorang untuk menerima akibat yang tidak dapat diduga sebelumnya, dan secara khusus didasarkan pada harapan yang menguntungkan mengenai niat dan perilaku dari pihak lain (singh & sirdeshmukh, 2000, sanchesz franco, 2009).

Tabel I.2
Indikator Variabel

Variabel	Indikator	Skala
Kemudahan (X1)	<ol style="list-style-type: none">1. Mudah dipelajari (<i>easy to learn</i>)2. Dapat dikontrol (<i>controllable</i>)3. Jelas dan dapat dipahami (<i>clear understandable</i>)4. Fleksibel (<i>Flexible</i>)5. Mudah digunakan (<i>easy to use</i>)	Ordinal
Kebermanfaatan (X2)	<ol style="list-style-type: none">1. Mempercepat pekerjaan (<i>work more quickly</i>)2. Meningkatkan pekerjaan (<i>improve job performance</i>)3. Meningkatkan produktivitas (<i>increase productivity</i>)4. Efektivitas (<i>effectiveness</i>)5. Mempermudah pekerjaan (<i>make job easier</i>)	Ordinal
Kepercayaan (X3)	<ol style="list-style-type: none">1. Mengutamakan perlindungan2. Mewujudkan ekspektasi3. Pelayanan terbaik	Ordinal

	4. Handal dan dapat dipercaya	
Minat (Y)	1. <i>Attention</i> , yaitu perhatian 2. <i>Interest</i> , ketertarikan 3. <i>Desire</i> , keinginan 4. <i>Action</i> , yaitu melakukan	Ordinal
Pengetahuan (Z)	1. Frekuensi penggunaan 2. Kemampuan browsing 3. Pemahaman akan internet	Ordinal

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan atau dibahas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah?
2. Apakah terdapat pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?
3. Apakah terdapat pengaruh tingkat kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?
4. Apakah terdapat pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?
5. Apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?
6. Apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?
7. Apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
2. Untuk mengetahui pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
3. Untuk mengetahui pengaruh tingkat kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
4. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
5. Untuk mengetahui apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
6. Untuk mengetahui apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.
7. Untuk mengetahui apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

G. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Penelitian Secara Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi ilmiah dan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak yang terkait serta menjadi bahan perbandingan untuk peneliti selanjutnya.

- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis bagi khasanah kepastakaan pada bidang studin ekonomi Islam.
2. Kegunaan penelitian bagi peneliti
 - a. Peneliti dapat menerapkan ilmu yang didapatkan selama perkuliahan dan penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmiah serta pengetahuan lebih banyak lagi terkait dengan penggunaan TAM terhadap system aplikasi pegadaian syariah digital.
 - b. Dengan studi yang dilakukan ini diharapkan dapat diperoleh suatu manfaat dan dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam proposal penelitian yang akan dilaksanakan oleh penulis terdiri dari lima bab dan masing-masing bab terbagi atas beberapa sub-sub dengan rincian sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Defenisi Operasional Variabel, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian.

Bab II Landasan Teori yang terdiri dari Kajian/Penelitian Terdahulu, Kerangka Teori, Kerangka Fikir dan Hipotesis.

Bab III Metodologi Penelitian yang terdiri dari Lokasi dan Waktu Penelitian, Jenis Penelitian, Populasi dan Sampel, Instrumen Pengumpulan Data, Uji Instrument dan Teknik Analisis Data.

Bab IV Hasil Penelitian yang berisi data Penelitian Mengenai Analisis Penggunaan TAM Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital pada PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak.

Bab V Penutup yang terdiri dari Kesimpulan yang merupakan Jawaban dari Rumusan Permasalahan Yang Telah Dibahas Sebelumnya dan Saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Kerangka Teori

a. Pegadaian Syariah (*Grand Theory*)

1) Pengertian Pegadaian Syariah

Pengertian gadai dalam Islam disebut rahn, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata rahn menurut bahasa berarti “tetap”, “berlangsung” dan “menahan”. Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara” sebagai tanggungan utang; dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang itu dapat diterima.¹

Pegadaian syariah merupakan salah satu unit layanan syariah yang dilaksanakan oleh Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian, di samping unit layanan konvensional. Berdirinya unit layanan syariah ini didasarkan atas perjanjian bagi hasil antara Bank Muamalat Indonesia (BMI) dengan Perum Pegadaian dengan prinsip musyarakah. Di dalam Perjanjian musyarakah Nomor 446/SP300.233/2002 dan Nomor 015/BMI/PKS/XII/2002. BMI sebagai pemilik modal memberikan dana kepada Perum Pegadaian untuk

¹ Rachmad Saleh Nasution, ‘Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balik Papan’, 1.2 (2016), hlm. 157.

pendirian Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia dan mengolahnnya.² Sedangkan perihal pendapatan dibagi dua yaitu 45,5% untuk BMI dan 54,5% untuk Perum Pegadaian Syariah.³

Definisi ar-rahn menurut istilah syara⁴ adalah, menahan sesuatu disebabkan adanya hak yang memungkinkan hak itu bisa dipenuhi dari sesuatu tersebut. Maksudnya menjadikan al-Aini (barang, harta yang barangnya berwujud konkrit, kebalikan dari ad-Dain atau utang) yang memiliki nilai menurut pandangan syara⁴ sebagai watsiqah (pengukuhan, jaminan) utang, sekiranya barang itu memungkinkan untuk digunakan membayar seluruh atau sebagian utang yang ada.⁴ Adapun sesuatu yang dijadikan watsiqah (jaminan) haruslah sesuatu yang memiliki nilai, maka itu untuk mengecualikan al-Ain (barang) yang najis dan barang yang terkena najis yang tidak mungkin untuk dihilangkan, karena dua bentuk al-Ain ini (yang najis dan terkena najis yang tidak mungkin dihilangkan) tidak bisa digunakan sebagai watsiqah (jaminan) utang.⁵

Gadai adalah perbuatan hukum yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPdt) pasal 1150, yaitu perjanjian utang-piutang dengan jaminan benda bergerak, adanya jaminan tersebut agar barang-barang yang menjadi objek jaminan itu dapat berada di bawah

² Abdul Nasser Hasibuan and Sulaiman Efendi, 'Analysis Of Accounting Treatment Of Gold Pawn Loans At Islamic Banks In Padangsidimpuan', 2 (2022), hlm. 658.

³ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 161.

⁴ Windari Windari and Abdul Nasser Hasibuan, 'The Effect Of Banking Zakat And Corporate Social Responsibility On The Profitability Ratio Of Sharia Commercial Banks In Indonesia', *Imara: JURNAL RISET EKONOMI ISLAM*, 5.1 (2022), hlm. 64.

⁵ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 162.

kekuasaan pemegang gadai. Transaksi gadai di Indonesia dijalankan oleh Perusahaan Perseroan Pegadaian.

Landasan hukum Perusahaan Perseroan Pegadaian adalah Pasal 1150 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPdt). Tugas pokok Pegadaian adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai. Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian yang didirikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 10 Tahun 1990 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Jawatan (Perjan) Pegadaian menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian, sebagaimana telah diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 103 Tahun 2000 tentang Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian, perlu mengubah bentuk badan hukum Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 2011 tentang Perubahan Bentuk Badan Hukum Perum Pegadaian menjadi Perusahaan Perseroan.⁶

Pegadaian syariah dilaksanakan berdasarkan pada ketentuan Hukum Islam, yaitu Alquran dan hadis, serta fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Kegiatan gadai syariah merupakan suatu gejala ekonomi yang baru lahir semenjak regulasi Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Regulasi ini direspon Dewan Syariah Nasional dengan mengeluarkan fatwa Nomor 25/DSN-MUI/III/2002

⁶ Shintya Robiatul Adawiyah, 'Pelaksanaan Gadai Emas Syariah Sebagai Alternatif Pembiayaan Di Kota Bandar Lampung', 1.2 (2018), hlm. 156.

tentang rahn dan fatwa Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas. Pengertian gadai (ar-rahn) menurut Wahbah Al-Zulaihi dari pandangan empat mazhab:

- a) Ulama Syafi'iyah mendefinisikan akad ar-rahn adalah: "Menjadikan al-Ain (barang) sebagai watsiqah (jaminan) utang yang barang itu digunakan untuk membayar utang tersebut (al-Marhuun bihi) ketika pihak al-Madiin (pihak yang berutang, arRaahin) tidak bisa membayar utang tersebut".⁷ Definisi di atas menegaskan bahwa mazhab ini tidak membolehkan rahn hanya dengan sesuatu barang yang diambil manfaatnya saja, karena manfaat sesuatu mungkin bisa habis dan hilang, sehingga tidak bisa dijadikan jaminan yang bisa diukur nilai dan harganya.⁸
- b) Ulama Hanabilah mendefinisikan ar-Rahn adalah: "Harta yang dijadikan sebagai watsiqah (jaminan) utang yang ketika pihak yang menanggung utang tidak bisa melunasinya, maka utang tersebut dibayar dengan menggunakan harga hasil penjualan harta yang dijadikan watsiqah (jaminan) tersebut".⁹
- c) Ulama Malikiyah mendefinisikan ar-Rahn adalah: "Sesuatu yang mutamawwal (berbentuk harta dan memiliki nilai) yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan watsiqah (jaminan) utang yang lazim

⁷ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 97.

⁸ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 97.

⁹ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 97.

(keberadaannya sudah positif dan mengikuti) atau yang akan menjadi laazim”.¹⁰

- d) Ulama Hanafiah mendefinisikan ar-Rahn adalah: “Menjadikan sesuatu untuk dijamin dan dapat membayar utang tersebut dengan jaminan tersebut”.

Pengertian yang dikemukakan oleh Ulama Hanafiyah menunjukkan bahwa besarnya jaminan tidak harus sebanding dengan besarnya pinjaman, artinya barang jaminan bagi kelompok ini boleh lebih kecil dari nilai utang. Karena barang jaminan posisinya adalah penguat perjanjian.¹¹ Definisi yang diungkapkan oleh para Ulama-ulama tersebut terbagi menjadi dua pandangan, yaitu mengenai barang yang boleh dijadikan sebagai barang jaminan utang. Definisi yang dikemukakan Syafi’iyah dan Hanabilah menunjukkan pengertian bahwa barang yang boleh dijadikan (agunan) utang hanyalah harta yang bersifat materi, tidak termasuk didalamnya manfaat sebagaimana yang dikemukakan ulama Malikiyah, sekalipun sebenarnya manfaat itu menurut mereka (Syafi’iyah dan Hanabilah) termasuk dalam pengertian harta.¹²

2) TRA (*Theory of Reasoned Action*) (*Grand Theory*)

Theory of reasoned Action telah dikemukakan pertama kali oleh Ajzen dan Fishbein pada tahun 1980. Teori ini menjelaskan bahwa manusia dalam berperilaku tentunya dibarengi dengan adanya asumsi dasar dan

¹⁰ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 97.

¹¹ Rachmad Saleh Nasution, hlm. 98.

¹² Rachmad Saleh Nasution, hlm. 98.

mempertimbangkan dari segala macam informasi yang telah ada. Dalam teori ini juga Ajzen mengemukakan bahwa tanpa adanya niat atau keinginan dari dalam diri manusia maka tidak akan ada perilaku yang dilakukan. Kemudian dikembangkan dengan adanya faktor yang berhubungan dengan yaitu sikap pribadi dan juga pengaruh social atau norma subjektif.

Pada penelitian Mahyarni menyatakan bahwa Ajzen mengemukakan sikap dan perilaku menggambarkan keyakinan oleh individu terhadap perilaku yang akan dilakukan. Perilaku (*Behaviour=B*) individu dapat diprediksi dari minat berperilaku (*Behaviour intention = BI*). Adapun minat berperilaku individu dipengaruhi oleh dua factor, yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior = AB*) dan norma subjektif (*Subjective norms-SN*). Dimana norma subjektif merupakan suatu konvensi yang mengatur kehidupan manusia. Dengan adanya norma subjektif tersebut manusia akan mempunyai keinginan untuk melakukan suatu tindakan ataupun tidak.

Sikap terhadap objek (*Ab*) merupakan hasil dari keyakinan atas konsekuensi perilaku dan hasil evaluasi terhadap perilaku. Sikap yang terbentuk dalam komponen ini adalah sikap positif atau negative, tergantung pada segi positif atau negative dari komponen keyakinan dan evaluasi. Makin banyak segi positive dari komponen pengetahuan dan keyakinan maka nilai positiflah sikap seseorang. Demikian pula semakin positif dan

negative evaluasi seseorang atas anfaat perilaku, maka semakin positif atau negative sikapnya.

Pada sisi lain norma subjektif diartikan sebagai keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita perbuat.¹³ Norma subjektif berisikan keputusan yang dibuat individu setelah mempertimbangkan pandangan orang-orang dalam kelompok referennya tentang perilaku tertentu. Norma subjektif inilah yang menjadi sumber dari pengaruh social bagi individu dalam menentukan perilaku. Norma subjektif seseorang merupakan produk dari keyakinan bahwa orang lain (referen) berpendapat sebaiknya ia melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dan motivasi untuk menuruti pendapat tersebut. Dengan demikian secara sederhana TRA menyatakan bahwa seseorang akan melakukan suatu perbuatan apabila ia memandang perbuatan tersebut positif dan bila ia percaya bahwa orang lain ingin agar ia melakukannya. Semakin positif sikap dan norma subjektif seseorang atas perilaku tertentu, maka kecenderungan minat dan perilaku aktualnya juga semakin kuat.

3) TPB (*Theory of Planned Behaviour*) (*Grand Theory*)

Theory of planned behavior atau teori perilaku yang direncanakan oleh Ajzen pada tahun 1988 dan 1991 merupakan teori yang berisi mengenai perluasan teori sebelumnya yaitu *theory of reasoned action*.¹⁴

¹³ Upawija Dewantara, 'Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Pemahaman Etika Kerja Islami', 1.2 (2017), hlm. 116.

¹⁴ Madden and Ellen, 'A Comparison of The Theory Of Planned Behavior And The Theory Of Reasoned Action. Personality and Social Psychology Bulletin', 18.1 (1992), hlm. 3.

Menurut machrus & Purwono teori *of planned behavior* merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh manusia dengan adanya tiga faktor yang memengaruhinya.

- a. Faktor pertama yaitu *behavioral belief* merupakan suatu keyakinan dari hasil suatu perilaku itu terjadi atau disebut juga dengan *outcome belief*, begitu pula dengan evaluasi terhadap hasil perilaku tersebut.
- b. Faktor kedua yaitu *normative belief* merupakan suatu keyakinan yang ada pada dalam diri kita yang dihasilkan dari harapan normative orang lain seperti keluarga, teman, atau seorang konsultan yang akan menjadi sebuah rujukan dan menjadi motivasi seseorang untuk mencapai harapan tersebut.
- c. Faktor ketiga yaitu *control belief* yaitu keyakinan seseorang dengan adanya faktor lain yang dapat mendukung ataupun menghambat perilaku dan persepsinya sehingga akan menunjukkan faktor-faktor tersebut dapat memengaruhi perilakunya.¹⁵

Salah satu teori yang dianggap sangat berpengaruh dan umum digunakan untuk menjelaskan penerimaan individu terhadap penggunaan sistem TI adalah *Technology Acceptance Model (TAM)*. Menurut Yogyanto TAM adalah model untuk menerima sistem teknologi informasi yang akan digunakan pengguna. TAM adalah penerimaan individu terhadap sistem teknologi informasi bergantung pada manfaat yang dirasakan dan

¹⁵ Khasanah and Villia Nikmatul, 'Akuntansi Lndonesia', 2.1 (2013), hlm. 185.

kemudahan penggunaan yang dirasakan. Manfaat dan kemudahan penggunaan keduanya mempunyai pengaruh ke niat perilaku (*behavioral intention*), pemakai teknologi akan menggunakan teknologi jika merasa sistem teknologi bermanfaat dan mudah digunakan.¹⁶

b. TAM (*Technology Acceptance Model*) (*Middle Theory*)

Dalam mengukur dan melihat penerimaan sistem teknologi oleh pemakai bias dilakukan dengan TAM. TAM memiliki tujuan untuk memberikan penjelasan secara parsimony atas faktor penentu adopsi dari perilaku pengguna teknologi informasi itu sendiri. Parsimony adalah istilah yang digunakan untuk menyatakan hemat dalam menyusun asumsi atau hipotesis yang berarti juga pembuktian Model TAM berasal dari teori psikologis untuk menjelaskan perilaku pengguna teknologi informasi dengan kepercayaan, sikap, minat, dan hubungan perilaku pengguna sebagai factor penjelasnya.

Technology Acceptance Model (TAM) adalah suatu model untuk memprediksi dan menjelaskan bagaimana pengguna teknologi menerima dan menggunakan teknologi tersebut dalam pekerjaan individual pengguna.¹⁷ TAM juga didefinisikan sebagai salah satu model yang dibangun untuk menganalisis dan memahami factor-faktor yang mempengaruhi diterimanya pengguna teknologi.

Model TAM yang mengadaptasi model TRA yang bertujuan untuk menjelaskan sikap individu terhadap penggunaan suatu teknologi. Sikap

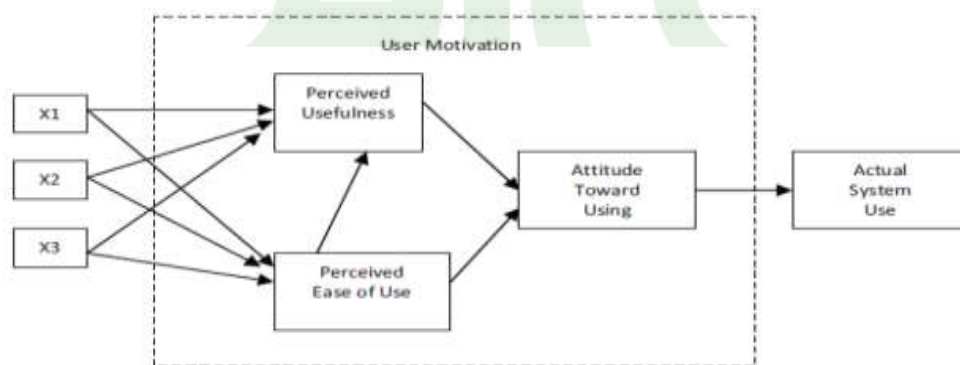
¹⁶ Jogiyanto, hlm. 112.

¹⁷ Fatmawati, 'Technology Acceptance Model (TAM) Untuk Menganalisis Penerimaan Terhadap Sistem Informasi Perpustakaan', 9.1 (2015), hlm. 5.

individu atau reaksi yang muncul dari penerimaan teknologi tersebut dapat bermacam-macam diantaranya dapat digambarkan dengan intensitas atau tingkat pengguna teknologi tersebut. Penerimaan pengguna teknologi informasi merupakan faktor penting dalam penggunaan dan pemanfaatan sistem informasi yang dikembangkan.¹⁸

Technology Acceptance Model (TAM) mendeskripsikan bahwa terdapat dua faktor yang secara dominan mempengaruhi integritas teknologi. Factor pertama adalah persepsi kegunaan (*usefulness*). Sedangkan factor kedua adalah persepsi kemudahan dalam penggunaan teknologi (*ease of use*). Kedua variabel ini dapat menjelaskan aspek berperilaku pengguna. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa model TAM dapat menjelaskan bahwa persepsi pengguna akan menentukan sikapnya dalam penggunaan TI. Model ini secara lebih jelas menggambarkan bahwa penerimaan penggunaan TI dipengaruhi oleh kegunaan (*usefulness*) dan kemudahan penggunaan (*ease of use*).

Gambar II.1
Konsep TAM



¹⁸ Nofinawati N and others, 'Comparative Analysis Of Islamic Banking Financial Performance Before And During The Covid 19 Period In Indonesia', *At-Tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis Islam*, 7.2 (2021), 196–212 (hlm. 198)

Terkait dengan minat nasabah, maka dalam penelitian ini *Technology Acceptance Model* (TAM) digunakan untuk menjelaskan kegunaan teknologi aplikasi PSDS akan memberikan manfaat bagi nasabah dalam melakukan transaksi, setelah bertransaksi pada aplikasi PSDS. Semakin besar keterkaitan nasabah untuk menggunakan system aplikasi PSDS maka semakin besar minat pengguna dalam system layanan informasi tersebut.

Begitupun jika konsumen merasakan kemudahan untuk menggunakan system aplikasi PSDS karena fitur pada aplikasi PSDS yang dilakukan secara elektronik (via Android), maka konsumen akan merasa senang menggunakan system transaksi dan mengesampingkan kekurangan yang ada pada aplikasi tersebut. Demikian halnya, jika konsumen merasakan kenyamanan dalam system transaksi PSDS maka konsumen akan bersikap untuk selalu menggunakan system aplikasi PSDS tersebut.

Penelitian ini menggunakan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang terdiri dari variabel persepsi kemudahan, persepsi kebermanfaatan, tingkat kepercayaan terhadap minat nasabah menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) di PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak, dan juga memiliki variabel moderating yaitu keahlian.

c. Tingkat Kemudahan, Kebermanfaatan Kepercayaan dan Minat

1) Pengertian Kemudahan

Kemudahan Penggunaan didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha.

Nantinya faktor kemudahan ini akan berdampak pada perilaku, yaitu semakin tinggi persepsi seseorang tentang kemudahan menggunakan sistem, semakin tinggi pula tingkat pemanfaatan teknologi informasi.¹⁹

Persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) Davis, F.D dalam Nasution mendefinisikan kemudahan penggunaan (*ease of use*) sebagai suatu tingkatan dimana seseorang percaya bahwa komputer dapat dengan mudah dipahami.²⁰ Menurut Goodwin dan Silver dalam Nasution menyatakan bahwa intensitas penggunaan dan interaksi antara pengguna (user) dengan sistem juga dapat menunjukkan kemudahan penggunaan.

Sistem yang lebih sering digunakan menunjukkan bahwa sistem tersebut lebih dikenal, lebih mudah dioperasikan dan lebih mudah digunakan oleh penggunanya. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kemudahan penggunaan akan mengurangi usaha (baik waktu dan tenaga) seseorang didalam mempelajari komputer.²¹ Perbandingan kemudahan tersebut memberikan indikasi bahwa orang yang menggunakan TI bekerja lebih mudah dibandingkan dengan orang yang bekerja tanpa menggunakan TI (secara manual). Pengguna TI mempercayai bahwa TI yang lebih fleksibel, mudah dipahami dan mudah pengoperasiannya (*compartible*) sebagai karakteristik kemudahan penggunaan.

2) Pengertian Kebermanfaatan

¹⁹ Prasetya and Putra, hlm. 157.

²⁰ Prasetya and Putra, hlm. 157.

²¹ Abdul Nasser Hasibuan and others, 'Effects of Auditor Quality on Market-Based and Accounting-Based Financial Statement Quality and Its Impacts on Economic Consequences (A Case on Indonesia Capital Market)', hlm. 209.

Persepsi terhadap kemanfaatan didefinisikan sebagai suatu ukuran dimana penggunaan suatu teknologi dipercaya akan mendatangkan manfaat bagi orang yang menggunakannya. Davis; Adam dalam Nasution mendefinisikan kemanfaatan (usefulness) sebagai suatu tingkatan dimana seseorang percaya bahwa penggunaan suatu subyek tertentu akan dapat meningkatkan prestasi kerja orang tersebut.²² Berdasarkan definisi tersebut dapat diartikan bahwa kemanfaatan dari penggunaan computer dapat meningkatkan kinerja, prestasi kerja orang yang menggunakannya.

Menurut Thompson dalam Nasution kemanfaatan TI merupakan manfaat yang diharapkan oleh pengguna TI dalam melaksanakan tugasnya.²³ Pengukuran kemanfaatan tersebut berdasarkan frekuensi penggunaan dan diversitas/keragaman aplikasi yang dijalankan. Thompson dalam Nasution juga menyebutkan bahwa individu akan menggunakan TI jika mengetahui manfaat positif atas penggunaannya. Berdasarkan beberapa definisi dan telaah literatur diatas dapat disimpulkan bahwa kemanfaatan penggunaan TI dapat diketahui dari kepercayaan pengguna TI dalam memutuskan penerimaan TI, dengan satu kepercayaan bahwa penggunaan TI tersebut memberikan kontribusi positif bagi penggunanya.

Persepsi kebermanfaatan adalah tingkatan sejauh mana seseorang berkeyakinan bahwa menggunakan sistem tertentu akan meningkatkan

²² Muntianah, Astuti, and Azizah, 'Pengaruh Minat Perilaku Terhadap Actual Use Teknologi Informasi Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM) (Studi Kasus Pada Kegiatan Belajar Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang)', 6.1, hlm. 135.

²³ Muntianah, Astuti, and Azizah, hlm. 136.

prestasi kerjanya, sedangkan persepsi kemudahan mengacu pada tingkatan sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu akan menjadikan upayanya lebih ringan. Penerimaan teknologi informasi ditentukan oleh dua konstruk ini karena keduanya memiliki determinan yang tinggi dan validitas yang telah teruji secara empiris. Kedua konstruk ini secara bersamaan menentukansikap seseorang dalam penggunaan teknologi. Pada dasarnya persepsi kebermanfaatan akan berpengaruh terhadap persepsi kemudahan pengguna, tapi tidak sebaliknya.

Manfaat dari teknologi akan terbatas jika kemampuan untuk menjalankan teknologi tersebut juga terbatas sehingga manfaat yang dapat dirasakan oleh setiap individu tentunya akan berbeda pula tergantung seberapa besar mereka mampu mengoperasikan dan memanfaatkan teknologi tersebut.²⁴ Menurut Bambang S.P., dan Fathor AS mengemukakan persepsi mengenai kebermanfaatan berdasarkan kata *useful* yaitu “*capable of being used advantageously*”, atau dapat digunakan untuk tujuan yang menguntungkan.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa persepsi kebermanfaatan merupakan suatu pemikiran mengenai penggunaan teknologi informasi dapat meningkatkan kinerja dan memberikan keuntungan bagi penggunanya. Dengan demikian, jika seseorang merasa bahwa dengan menggunakan teknologi informasi dapat

²⁴ Agustiani, ‘Pengaruh Pemanfaatan Sistem Informasi Akademik Terpadu (SIKADU) Terhadap Kinerja Individual Dengan Kemudahan Penggunaan Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Fakultas Teknik Universitas Negeri Semarang)’ (Disertasi, Universitas Diponegoro, 2010), hlm. 124.

mendatangkan manfaat baik berupa peningkatan kinerja atau keuntungan bagi dirinya, maka dia akan menggunakannya. Sebaliknya jika seseorang merasa bahwa dengan menggunakan teknologi informasi kurang bermanfaat maka dia tidak akan menggunakannya.

Nasution menjelaskan kategori kegunaan dengan estimasi satu faktor yaitu menjadikan pekerjaan lebih mudah, berguna, menambah produktifitas mempertinggi efektifitas, dan mengembangkan kinerja pekerjaan. Kegunaan dengan estimasi dua faktor dibagi menjadi dua kategori lagi yaitu kegunaan dan efektifitas, masing-masing dijabarkan yaitu:

- a) Kegunaan meliputi dimensi:
 - (1) Menjadikan pekerjaan lebih mudah.
 - (2) Berguna.
 - (3) Menambah produktifitas.
- b) Efektifitas meliputi dimensi:
 - (1) Mempertinggi efektifitas.
 - (2) Mengembangkan kinerja pekerjaan.

Irmadhani menjelaskan bahwa persepsi kebermanfaatan sebagai konstruk keyakinan seseorang bahwa penggunaan sebuah teknologi tertentu akan mampu meningkatkan kinerja mereka. Dari hal tersebut persepsi kebermanfaatan dapat disimpulkan bahwa seseorang akan menggunakan sebuah teknologi apabila teknologi itu dapat memberikan pengaruh positif dan dapat meningkatkan kinerjanya. Kebermanfaatan dalam menggunakan

PSD merupakan manfaat yang akan diperoleh atau diharapkan nasabah atau pengguna dalam melaksanakan tugas dan pekerjaannya. Seseorang akan mengadopsi *PSD* apabila orang tersebut menganggap bahwa penggunaan *PSD* dapat memberikan manfaat terhadap pekerjaannya dan pencapaian prestasi kerjanya.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan empat instrumen untuk mengukur indikator persepsi kebermanfaatan yang terdiri dari: mampu meningkatkan kinerja individu, mampu menambah produktivitas individu, mampu meningkatkan efektifitas kinerja individu, dan mampu memberikan manfaat bagi individu yang kemudian keempat indikator tersebut dijadikan sebagai dasar butir pertanyaan yang akan dicantumkan dalam kusioner penelitian. Oleh karena itu, persepsi kebermanfaatan *PSD* mempengaruhi sikap nasabah terhadap minat menggunakan *PSD* itu sendiri.

3) Pengertian Kepercayaan

Salah satu komponen penting untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen adalah dengan cara membangun kepercayaan yang baik. Kepercayaan (*trust*) merupakan indikator dari bisnis yang sukses menjaga pangsa pasarnya. Kepercayaan konsumen (*consumer beliefs*) merupakan salah satu interpretasi yang disampaikan konsumen baik dalam bentuk pengetahuan dan pemberian kesimpulan tentang objek, atribut maupun

manfaatnya.²⁵ Menurut McKnight, et al. dalam Priansa mengemukakan bahwa kepercayaan konsumen dibangun melalui dua dimensi, yaitu: *trusting belief* dan *trusting intention*. Sejalan dengan hasil studi Rahayu, (2015); Kurniawati, (2019); Akbar, (2018); Mahaputra, (2015); Guspul, (2014), kepercayaan memiliki kontribusi yang positif terhadap kepuasan konsumen. kemudian, hasil penelitian yang dilakukan oleh Pamungkas, (2019), menyatakan bahwa dengan membangun serta meningkatkan kepercayaan merek, maka kepuasan konsumen juga akan semakin baik. Selain itu dengan kepercayaan konsumen yang dibangun bersama dengan kepuasan, akan dapat mengurangi dampak retensi pelanggan.²⁶

Untuk mengukur dan melihat penerimaan system teknologi oleh pemakai bisa dilakukan dengan TAM. TAM merupakan suatu model penerimaan sistem teknologi informasi yang akan digunakan oleh pemakai. TAM memiliki tujuan untuk memberikan penjelasan secara parsimoni atas faktor penentu adopsi dari perilaku pengguna teknologi informasi itu sendiri. Parsimoni adalah istilah yang digunakan untuk menyatakan hemat dalam menyusun asumsi atau hipotesis yang berarti juga pembuktian Model TAM berasal dari teori psikologis untuk menjelaskan perilaku pengguna teknologi informasi dengan kepercayaan, sikap, minat, dan hubungan

²⁵ Bahrudin and Zuhro, 'Pengaruh Kepercayaan Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan', 3.1, 1-17 (hlm. 15).

²⁶ Satriawan and Usman, 'Pengaruh Komitmen, Kepercayaan Dan Kepuasan Terhadap Retensi Pelanggan Honda Matic', 8.1 (2018), 45-57 (hlm. 50).

perilaku pengguna sebagai faktor penjelasnya.²⁷ Menurut model ini, minat perilaku individu untuk mengadopsi bagian tertentu dari suatu teknologi ditentukan oleh sikap seseorang terhadap penggunaan teknologi tersebut.

4) Pengertian Minat

Minat menurut Elizabeth B. Hurlock merupakan sumber motivasi yang mendorong untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Bila mereka melihat bahwa sesuatu akan menguntungkan, mereka merasa berminat, bila kepuasan berkurang minatpun berkurang.²⁸ Minat akan menambah kegembiraan pada setiap kegiatan yang ditekuni seseorang. Bila anak berminat pada suatu kegiatan, pengalaman mereka jauh lebih menyenangkan. Lagi pula jika anak-anak tidak memperoleh kegembiraan suatu kegiatan, mereka akan berusaha seperlunya saja. Akibatnya prestasi mereka jauh lebih rendah dari kemampuan yang sebenarnya.²⁹

Wiliam James menambahkan bahwa minat merupakan faktor utama yang menentukan derajat keaktifan belajar siswa.³⁰ Artinya, minat tidak hanya diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan anak didik lebih menyukai sesuatu dari pada yang lainnya, tetapi dapat juga diimplementasikan melalui partisipasi aktif dalam suatu kegiatan. Suatu

²⁷ Marahombang Rambe and others, 'The Effect of Third-Party Funds On Financing In PT. Victoria Sharia Bank', *Journal Of Sharia Banking*, 1.1 (2020), hlm. 8

²⁸ Elizabeth B. Hurlock, *Perkembangan Anak* (Jakarta: Erlangga, 1978), hlm. 114.

²⁹ Tjandrasa, *Psikologi Perkembangan Anak Dan Remaja* (Jakarta: BPK Gunung Muria, 1989), hlm. 144.

³⁰ Moh. Uzer Usman, *Menjadi Guru Profesional* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004), hlm. 27.

anggapan yang keliru adalah bila mengatakan bahwa minat dibawa sejak lahir. Minat adalah perasaan yang didapat karena berhubungan dengan sesuatu. Minat terhadap sesuatu itu dipelajari dan dapat mempengaruhi belajar selanjutnya serta mempengaruhi penerimaan minat-minat baru. Jadi, minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan cenderung mendukung belajar aktivitas berikutnya.

Dengan kata lain, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketерikatan pada suatu hal atau aktivitas suasana tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.

Menurut Drs. Agus Sujanto minat adalah perbuatan perhatian yang sengaja terlahir dengan kemauan dan bergabung pada minat dan bakat. Sedangkan menurut Kriterion minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, suatu soal atau situasi yang mengandung sangkut paut dirinya.

Berbagai pendapat yang berbeda mengemukakan arti dari minat, namun demikian pada dasarnya mengatakan bahwa minat itu timbul dari dalam diri anak yang disertai dengan rasa senang lalu diekspresikan dengan perbuatan, kalau anak itu tidak berminat terhadap sesuatu, maka ia tidak akan memperdulikannya dan tidak pula diekspresikan dengan perbuatannya.

Berdasarkan beberapa literatur di atas, dapat disimpulkan bahwa minat adalah kecenderungan hati untuk memperhatikan suatu hal atau aktivitas dimana aktivitas tersebut secara terus menerus diperhatikan dan dilakukan tanpa adanya paksaan dari orang lain, sebaliknya dengan disertai rasa senang.

a) Minat Perilaku

Behavioral Intention to Use adalah kecenderungan perilaku untuk tetap menggunakan suatu teknologi.³¹ Minat perilaku dapat dilihat dari tingkat penggunaan sebuah teknologi komputer pada seseorang sehingga dapat diprediksi dari sikap perhatiannya terhadap teknologi tersebut, misalnya keinginan menambah peralatan (*peripheral*) pendukung, motivasi untuk tetap menggunakan, serta keinginan untuk memotivasi pengguna lain. Seseorang akan melakukan suatu perilaku (*behavior*) jika mempunyai keinginan atau minat untuk melakukannya.

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu keinginan. Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Secara etimologi minat adalah perhatian kesukaan kepada sesuatu keinginan. Sedangkan menurut istilah minat ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran perasaan, harapan,

³¹ Wibowo, Rosmauli, and Suhud, 'Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Fitur Layanan, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan E-Money Card (Studi Pada Pengguna Jasa Commuterline Di Jakarta)', 6.1, 440–56 (hlm. 450).

pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.

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

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan yang sangat kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Selain itu minat dapat timbul karena adanya faktor eksternal dan juga adanya faktor internal. Minat yang besar terhadap sesuatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati dalam hal ini minat memilih menggunakan *PSD*.

b) Minat Menggunakan

Minat perilaku adalah suatu keinginan atau minat seseorang melakukan suatu perilaku tertentu. Minat tidak selalu statis minat dapat

berubah dengan berjalannya waktu. Minat adalah suatu keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Seseorang melakukan suatu perilaku jika mempunyai keinginan atau minat melakukannya. Manusia biasanya berperilaku dengan cara yang sadar, bahwa mereka mempertimbangkan implikasi-implikasi dari tindakan-tindakan yang dilakukan.

Konsep minat perilaku menyatakan bahwa motivasi individu untuk terlibat dalam perilaku didefinisikan oleh sikap yang mempengaruhi perilaku individu tersebut. Minat perilaku menunjukkan seberapa banyak usaha yang dilakukan individu untuk berkomitmen dalam melakukan suatu perilaku. Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa minat merupakan keinginan seseorang secara sadar untuk melakukan suatu perilaku agar tercapainya tujuan tertentu. Konsep perilaku itu sendiri adalah tindakan atau kegiatan nyata yang dilakukan. Perilaku dalam konteks penelitian ini dapat berupa perilaku untuk menggunakan PSD.

PSD merupakan sistem layanan yang disediakan oleh PT. Pegadaian yang fungsinya mempercepat pelayanan transaksi di Pegadaian. Penggunaan layanan aplikasi PSD memungkinkan untuk melakukan transaksi perpanjangan, pembayaran, penebusan dan juga bahkan untuk gadai, cek saldo tabungan emas. Berdasarkan konsep minat dan *PSD* seperti yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa

minat menggunakan *PSD* adalah keinginan seseorang secara sadar melakukan perilaku untuk menggunakan aplikasi teknologi informasi pada layanan *PSD* yang dapat meliputi akses menu untuk kegiatan transaksi. Minat menggunakan *PSD* juga meliputi keinginan seseorang untuk menggunakan teknologi telekomunikasi dan/atau internet dengan mengakses fitur layanan *PSD*.

Minat perilaku menggunakan teknologi didefinisikan sebagai minat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu dengan menggunakan teknologi. Indikator dari variabel minat adalah keinginan untuk menggunakan, selalu mencoba menggunakan, dan berlanjut dimasa yang akan datang.

d. Hubungan *Perceive Usefulness & Perceive Easy of Use* Terhadap Sikap (*Applied Theory*)

Hubungan *perceive usefulness & perceive easy of use* terhadap sikap atas Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Dalam konteks teknologi, sangat banyak penelitian mengikuti model penerimaan teknologi (TAM) yang dikemukakan oleh Davis (1989) yang mengidentifikasi hubungan antara *perceive usefulness* (PU) dan *perceive easy of use* (PEU) dan Sikap atas Aplikasi Pegadaian Syariah Digital. Kemanfaatan mengacu pada persepsi konsumen bahwa menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital akan meningkatkan pengalaman konsumen seperti efisien waktu dan efisien tenaga. Persepsi akan kemanfaatan ini mempengaruhi sikap konsumen atas Aplikasi Pegadaian

Syariah Digital. Demikian halnya konsumen tersebut mempunyai sikap positif atas Aplikasi Pegadaian Syariah Digital, ketika mempersepsikan bahwa prosedur Aplikasi Pegadaian Syariah Digital mudah dioperasikan dan mudah dipelajari.³²

d. *Expertise* Sebagai Variabel Moderator Pada Hubungan Antara *Perceived Usefulness* Dan *Perceived Ease of Use* Dengan Sikap Atas Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (*Applied Theory*)

Expertise sebagai variabel moderator pada hubungan antara *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dengan sikap atas Aplikasi Pegadaian Syariah Digital. Konsumen akan mempertimbangkan biaya dan manfaat sebelum memutuskan apakah akan mempelajari ketrampilan yang dibutuhkan untuk transaksi Aplikasi Pegadaian Syariah Digital. Belajar secara langsung merupakan komponen penting dalam memperoleh ketrampilan tersebut. Untuk itu konsumen yang telah berpengalaman dalam penggunaan internet merupakan konsumen yang trampil. Semakin konsumen memiliki tingkat pengetahuan dan ketrampilan yang dibutuhkan untuk melakukan transaksi Aplikasi Pegadaian Syariah Digital, maka hal ini akan menguatkan hubungan antara hubungan *perceive usefulness (PU)* dan *perceive easy*.

2. Penelitian Terdahulu

Telah mengenai kajian penelitian terdahulu di maksudkan sebagai salah satu kebutuhan ilmiah dengan tujuan memberikan kejelasan dan batasan pemahaman

³² Hartini, hlm. 160.

mengenai informasi yang digunakan, diteliti, melalui khazanah pustaka dan sebatas jangkauan yang didapatkan untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan tema penelitian. Berikut merupakan beberapa penelitian yang membahas mengenai judul penelitian yang kemudian dijadikan sebagai penunjang penyusunan proposal tesis ini:

a. Pengaruh Kemudahan Terhadap Minat Nasabah

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Qoes Atieq dengan judul “Pengaruh Persepsi Kebermanfaatan dan Persepsi Kemudahan Penggunaan terhadap Minat Menggunakan Digital Syariah Pegadaian” dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa persepsi kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan aplikasi pegadaian.³³ Penelitian ini menggunakan variabel persepsi kemudahan, persepsi kebermanfaatan dan minat nasabah menggunakan aplikasi pegadaian Syariah Digital sebagai variabel yang sama dengan peneliti. Sedangkan yang membedakannya adalah pada penelitian Muhammad Qoes Atieq menggunakan persepsi kemudahan, persepsi kebermanfaatan, sedangkan peneliti menggunakan persepsi kemudahan, persepsi kebermanfaatan, tingkat kepercayaan dan minat nasabah.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Andrean Septa Yogananda dengan judul “Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Untuk Menggunakan

³³ Atieq, hlm. 10.

Instrumen Uang Elektronik” dimana hasil penelitian ini menunjukkan persepsi kemudahan berpengaruh terhadap minat menggunakan mobile banking.

³⁴Penelitian ini menggunakan variabel Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan minat sebagai variabel yang sama dengan peneliti. Sedangkan yang membedakannya adalah pada penelitian Andrean Septa Yogananda megunakan persepsi resiko sedangkan peneliti menggunakan pengetahuan.

b. Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Nasabah

Pertama, Persamaan penelitian dengan Kartika Ayuningtiyas & Hendra Gunawan, S.E., M.Sc. journal of applied business administration vol 2, no. 1, Maret 2018, hlm. 152-165. e- ISSN: 2548-9909 dengan judul Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan Dan Kualitas Informasi Terhadap Keputusan Pembelian Daring Di Aplikasi Bukalapak Pada Mahasiswa Politeknik Negeri Batam, memiliki persamaan dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu pada variabel X1, dan metode penggunaan tentang *Technology Acceptance Model* yang mana peneliti lain menggunakan variabel tentang kemudahan dan penggunaan TAM adapun perbedaan dengan peneliti lain yaitu pada X2 peneliti lain menggunakan variabel X2 tentang kualitas sedangkan peneliti membahas variabel X2 tentang kebermanfaatan.

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Sri Hartini Journal Of Business and Banking Volume 1, No. 2, November 2011, Pages 155-164

³⁴ Yogananda and Dirgantara, ‘Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Untuk Menggunakan Instrumen Uang Elektronik’, 6.4, 116–22 (hlm. 120).

dengan judul Pengembangan Model TAM : Expertice dan Innovativeness Sebagai Variabel Moderator Studi Pada Penggunaan E Banking memiliki persamaan dengan peneliti yaitu pada variabel moderating yaitu sama-sama menggunakan expertice dan innovativeness pada variabel moderating dan perbedaanya terletak pada variabel Y nya yaitu peneliti menggunakan Variabel Y pada Aplikasi pegadaian syariah digital dan peneliti lain menggunakan mobile banking.

c. Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Nasabah

Pertama, Persamaan penelitian dengan Ni Luh Nyoman Sherina Devi & I Wayan Suartana (2019) ISSN: 2302-8556 E-jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1 (2014): 167-184 dengan judul Analisis *Technology Acceptance Model* (TAM) Terhadap Penggunaan Sistem Informasi Di Nusa Dua Beach Hotel & Spa, memiliki persamaan dengan peneliti lain yaitu pada analisis penggunaan *Technology Acceptance Model* (TAM) sedangkan perbedaan dengan peneliti lain yaitu pada variabel Y yaitu peneliti lain menggunakan system informasi sedangkan peneliti menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian Endang Fatmawati Jurnal Iqra' volume 09 No. 0114, Mei, 2015 dengan judul *Technology Acceptance Model* (TAM) Untuk menganalisis penerimaan terhadap system informasi perpustakaan yaitu pada variabel penggunaan TAM sedangkan perbedaan dengan peneliti lain yaitu pada variabel Y peneliti membahas

tentang aplikasi sedangkan peneliti lain membahas tentang system informasi perpustakaan.

Adapun persamaan dengan peneliti lain Indah Lestari Equilibrium Volume 9. No. 1. Tahun 2020 Hal. 27-35 eISSN 2684-9313 pISSN 2088-7485 dengan judul Analisis Tingkat Kepercayaan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Niat Untuk Menggunakan Kembali Layanan Transportasi Online Di Era Pandemi Covid-19. Yaitu pada variabel Y yang mana sama-sama membahas tentang penggunaan TAM dan variabel kepercayaan sedangkan pada variabel X peneliti menggunakan variabel kemudahan dan kebermanfaatan sedangkan peneliti lain menggunakan variabel kepuasan.

Persamaan penelitian ini dengan Imam Yosafat Nangi & I Putu Gede Sukaatmaja E-Jurnal Manajemen Unud Vol. 4, No. 7, 2015: 1771-1784 ISSN: 2302-8912 dengan judul Pengaruh aplikasi TAM dan Kepercayaan terhadap minat mahasiswa membeli ulang menggunakan e-commerce dalam pembelian produk pakaian dan aksesoris yaitu sama-sama menggunakan variabel penggunaan TAM dan variabel kepercayaan sedangkan perbedaan dengan penelitian lain yaitu pada variabel Y yaitu peneliti membahas tentang aplikasi pegadaian syariah digital sedangkan peneliti lain membahas tentang *e-commerce*.

Persamaan peneliti dengan penelitian Wahyuni Nur Syahril 1), Brady Rikumahu JMMOnline Vol. 3, No. 2, 201-214, @2019 Kresna BIP. ISSN 2614-0365 e-ISSN 2599-087X dengan judul Penggunaan *Technology*

Acceptance Model (TAM) Dalam Analisis Minat Perilaku Penggunaan E-Money Pada Mahasiswa Universitas Telkom yaitu sama-sama membahas tentang penggunaan TAM sedangkan perbedaan dengan peneliti lain yaitu peneliti membahas tentang aplikasi pegadaian syariah digital peneliti lain membahas tentang penggunaan *E-money*.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Hanif Astika Kurniawati, Wahyu Agus Winarno, Alfi Arif, Akuntansi Fakultas ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember (UNEJ) e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, 2017, Volume IV (1): 24-29. Dengan judul Analisis Minat Penggunaan Mobile Banking Dengan Pendekatan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang telah Dimodifikasi (Analisis Behavioral Intention to Use of Mobile Banking *Technology Acceptance Model* (TAM) Approach Modified. Penelitian ini menggunakan pengukuran dengan Model TAM sama dengan Metode Pengukuran Peneliti sedangkan perbedaannya pada variabel X peneliti menggunakan kemudahan, kebermanfaatan dan kepercayaan sedangkan peneliti lain menggunakan pengalaman, kompleksitas dan gender.

Adapun persamaan Penelitian ini dengan penelitian Ula Rahmatika, Muhammad Andryzal Fajar Universitas Negeri Yogyakarta Jurnal Nominal / Volume VIII Nomor 2 / Tahun 2019 yang berjudul Faktor - Faktor yang mempengaruhi Minat Penggunaan Electronic Money: Integrasi Model TAM – TPB dengan Perceived Risk, sama-sama menggunakan model TAM sebagai metode pengukuran sedangkan perbedaan dengan peneliti lain yaitu peneliti

menggunakan variabel X Kemudahan, Kebermanfaatan dan Kepercayaan sedangkan peneliti lain menggunakan Variabel Resiko.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Suci Sulistiyarini Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 2012 Universitas Brawijaya yang berjudul Pengaruh Minat Individu Terhadap Penggunaan Mobile Banking: Model Kombinasi *Technology Acceptance Model* (TAM) Dan Theory Of Planned Behavior (TPB) penelitian ini sama-sama menggunakan Model TAM sebagai Pengukur penerimaan sedangkan perbedaannya peneliti menggunakan variabel Y Pegadaian Syariah Digital, sedangkan peneliti lain menggunakan Mobile Banking sebagai Variabel Y.

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil
1	Sri Hartini Journal Of Business and Banking Volume 1, No. 2, November 2011, Pages 155-164	Pengembangan Model TAM: Expertice dan Innovativeness Sebagai Variabel Moderator Studi Pada Penggunaan E Banking	Kuantitatif	Berdasarkan Hasil pengolahan data dengan MRA (<i>Moderat Regression Analysis</i>) deketahui bahwa diantara 6 hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini terdapat 3 hipotesis yang terbukti dan 3 hipotesis yang ditolak/ tidak terbukti. Hipotesis penelitan yang diterima dalam penelitian ini adalah H2, H4, H6. Dan hipotesis yang ditolak adalah H1, H3, H5. mengenai hasil pengolahan data dengan menggunakan MRA yang digunakan sebagai dasar dalam pengujian

				hipotesis.
2	Kartika Ayuningtiyas & Hendra Gunawan, S.E., M.Sc. journal of applied business administration vol 2, no. 1, Maret 2018, hlm. 152-165. e- ISSN: 2548-9909	Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan Dan Kualitas Informasi Terhadap Keputusan Pembelian Daring Di Aplikasi Bukalapak Pada Mahasiswa Politeknik Negeri Batam.	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, kepercayaan, kemudahan, dan kualitas informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian daring di aplikasi bukalapak pada mahasiswa politeknik negeri batam. Secara parsial, variabel kepercayaan berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pembelian daring di aplikasi bukalapak pada mahasiswa politeknik negeri batam. Variabel kemudahan dan kualitas informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian daring di aplikasi bukalapak pada mahasiswa politeknik negeri batam.
3	Ni Luh Nyoman Sherina Devi & I Wayan Suartana (2019) ISSN: 2302-8556 E-jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1 (2014): 167-184	Analisis <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) Terhadap Penggunaan Sistem Informasi Di Nusa Dua Beach Hotel & Spa	Kualitatif	Penelitian mengambil total sampel sebanyak 41 orang karyawan Nusa Beach Hotel & Spa. Penelitian dilakukan dengan teknik kuesioner dengan skala likert, dimana hasil kuesioner yang berupa data ordinal telah ditransformasi menjadi data interval dengan menggunakan method of successive interval (MSI) dan untuk memudahkan perhitungan

				dapat digunakan bantuan SPSS for windows.
4	Endang Fatmawati Jurnal Iqra' volume 09 No. 0114, Mei, 2015	<i>Technology Acceptance Model (TAM)</i> Untuk menganalisis penerimaan terhadap system informasi perpustakaan	Kualitatif	Model TAM dalam menganalisis penerimaan system informasi di perpustakaan adalah untuk mengetahui sikap penerimaan pengguna terhadap suatu teknologi. Untuk mengetahui bagaimana sikap penerimaannya, misalnya dengan menganalisis penerimaan system informasi disebuah perpustakaan dilihat dari persepsi kemudahan penggunaan dan kebermanfaatan. Melalui pisau analisis dengan model TAM, akan cara melakukannya adalah dengan menganalisis indikator kemudahan penggunaan dan kebermanfaatan dari system informasi yang digunakan. Dengan demikian, sikap penerimaan pengguna baik itu pustakawan maupun pemustaka terhadap system informasi perpustakaan bias diketahui.
5	Indah Lestari Equilibrium Volume 9. No. 1. Tahun 2020 Hal. 27-35 eISSN 2684-9313 pISSN 2088-7485	Analisis Tingkat Kepercayaan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Niat Untuk Menggunakan Kembali Layanan	Kuantitatif	Hasil penelitian bahwa berdasarkan uji simultan variabel kepercayaan dan kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap niat menggunakan kembali layanan transportasi online. Selanjutnya

		Transportasi Online Di Era Pandemi Covid-19.		berdasarkan hasil uji parsial bahwa untuk variabel kepercayaan berdampak signifikan terhadap niat menggunakan kembali layanan transportasi online. Sedangkan untuk variabel kepuasan pelanggan tidak berpengaruh signifikan terhadap niat menggunakan kembali layanan transportasi online.
6	Imam Yosafat Nangi & I Putu Gede Sukaatmaja E-Jurnal Manajemen Unud Vol. 4, No. 7, 2015: 1771-1784 ISSN: 2302-8912	Pengaruh aplikasi TAM dan Kepercayaan terhadap minat mahasiswa membeli ulang menggunakan e-commerce dalam pembelian produk pakaian dan aksesoris	Kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kegunaan, kemudahan pengguna, dan kepercayaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan e-commerce oada mahasiswa program regular Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana. Berdasarkan hasil penelitian maka pengelola jasa e-commerce agar memperhatikan transaksi e-commerce agar lebih dipercepat agar transaksi lebih efektif. Pengelola juga harus mempertahankan tata bahasa, reputasi website, serta fitur pemeriksaan dalam bertransaksi agar lebih banyak orang menggunakan jasa e-commerce.

7	Wahyuni Nur Syahril 1), Brady Rikumahu JMMOnline Vol. 3, No. 2, 201-214, 2019 Kresna BIP. ISSN 2614-0365 e-ISSN 2599-087X	Penggunaan <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) Dalam Analisis Minat Perilaku Penggunaan E-Money Pada Mahasiswa Universitas Telkom.	Kuantitatif	Dalam penelitian ini teori penerimaan yang digunakan yaitu modifikasi dan pengembangan dari <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) yang berfokus pada tiga factor yaitu factor persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, serta persepsi resiko. Metode dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan teknik analisis deskriptif dan menggunakan analisis regresi linier berganda. Penelitian ini menggunakan 380 responden dengan hasil persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, dan persepsi resiko baik secara parsial maupun simultan berpengaruh positif signifikan terhadap minat penggunaan e-money.
8	Hanif Astika Kurniawati, Wahyu Agus Winarno, Alfi Arif Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember (UNEJ) e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, 2017, Volume IV (1) : 24-29	Analisis Minat Penggunaan Mobile Banking Dengan Pendekatan <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) Yang Telah Dimodifikasi (Analysis Behavioral Intention to Uses of Mobile Banking	Kuantitatif	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi persepsi mahasiswa tentang intensi untuk menggunakan aplikasi mobile banking untuk mendukung aktivitas mereka sehari-hari. Model dalam penelitian ini diadopsi dari <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) yang telah dikembangkan oleh

		<i>Technology Acceptance Model (TAM) Approach Modified)</i>		Davis (1989), dan dengan memasukkan tiga variabel external yaitu pengalaman, kompleksitas, dan gander. Model penelitian secara empiris diuji dengan menggunakan data survei pada mahasiswa di Universitas Jember
9	Ula Rahmatika, Muhammad Andryzal Fajar Universitas Negeri Yogyakarta Jurnal Nominal / Volume VIII Nomor 2 / Tahun 2019	Faktor - Faktor yang mempengaruhi Minat Penggunaan Electronic Money: Integrasi Model TAM – TPB dengan Perceived Risk	Kuantitatif	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat penggunaan e-money. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sampel penelitian ini adalah 260 responden mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta. Sampel diambil menggunakan teknik convenience sampling. Metode analisis yang digunakan yaitu Structural Equation Modeling (SEM) dengan menggunakan Partial Least Square (PLS). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku mempengaruhi minat penggunaan e-money, sementara persepsi risiko kinerja, risiko sosial, risiko waktu, risiko keuangan, dan risiko

				keamanan tidak menunjukkan adanya pengaruh terhadap minat penggunaan e-money.
10	Suci Sulistiyarini Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 2012 Universitas Brawijaya	Pengaruh Minat Individu Terhadap Penggunaan Mobile Banking: Model Kombinasi <i>Technology Acceptance Model</i> (Tam) Dan Theory of Planned Behavior (Tpb)	Kuantitatif	Berdasarkan hasil pengujian statistik terdapat beberapa implikasi studi baik pada teori dan praktik pemanfaatan mobile banking. Implikasi studi pada teori adalah hasil penelitian ini dapat memberikan suatu model pengujian yang berbeda dengan Taylor dan Todd (1995). Peneliti menggunakan model keperilakuan, yaitu kombinasi TAM dan TPB yang hanya diuji sampai dengan minat. Penelitian ini dapat menambah hasil empiris di bidang sistem informasi khususnya dalam hal persepsi kegunaan, persepsi kemudahan penggunaan, sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian terhadap minat penggunaan mobile banking.

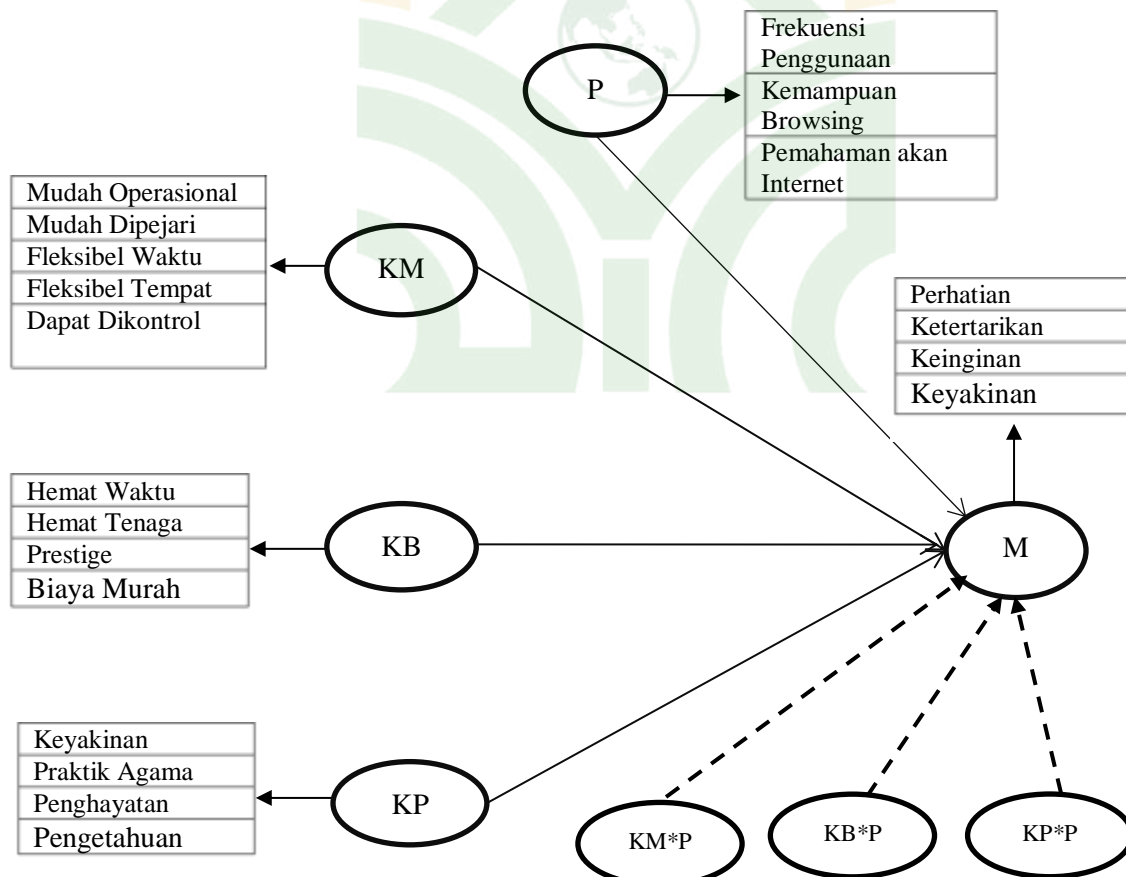
3. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting. Pegadaian Syariah saat ini telah menggunakan dua sistem dalam

bertransaksi dengan nasabah yaitu dengan menggunakan sistem online dan manual. Yang dimana sistem online tersebut dengan menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah Digital dan sistem manual dengan bertatap muka langsung dengan pihak Pegadaian Syariah.

Kemudahan dan kebermanfaatan yang dimiliki teknologi informasi terutama pada *PSD* mempunyai daya tarik untuk nasabah menggunakan aplikasi tersebut. Dari kemudahan dan kebermanfaatan yang dimiliki *PSD* menarik minat nasabah untuk menggunakan *aplikasi* tersebut. Jadi dari kerangka teori diatas, maka peneliti menggambarkan kerangka pemikiran teoritik sebagai berikut:

Tabel II.2
Kerangka Pikir



Keterangan

KM	: Kemudahan
KB	: Kebermanfaatan
KP	: Kepercayaan
P	: Pengetahuan
M	: Minat nasabah
KM*P	: Pengetahuan Memoderasi Kemudahan
KB*P	: Pengetahuan Memoderasi Kebermanfaatan
KP*P	: Pengetahuan Memoderasi Kepercayaan
—→	: Pengaruh secara parsial antarvariabel dan indikator
--→	: Pengaruh moderasi

Berdasarkan kerangka berfikir di atas bahwa untuk melihat pengaruh langsung antara variabel independen (bebas) kemudahan, kebermanfaatan, dan tingkat kepercayaan, variabel dependen (terikat) yaitu minat nasabah menggunakan aplikasi, sedangkan yang menjadi variabel moderating yaitu Pengetahuan.

4. Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan sementara yang perlu dibuktikan benar atau tidak. Menurut pola umum metode ilmiah, setiap riset terhadap suatu objek hendaknya dibawah tuntunan suatu hipotesis yang berfungsi sebagai pegangan sementara atau jawaban sementara yang masih harus dibuktikan kebenarannya

dalam kenyataan.³⁵ Berdasarkan kerangka fikir yang dikemukakan maka hipotesis penelitian ini adalah:

H₁: Terdapat pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₂: Terdapat pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₃: Terdapat pengaruh tingkat kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₄: Terdapat pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₅: Pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₆: Pengetahuan memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan penggunaan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

H₇: Pengetahuan memoderasi pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

³⁵ Norawati and others, 'Analisis Lingkungan Kerja Dan Beban Kerja Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pegawai Bapenda Kabupaten Kampar', 15.1, 395–106 (hlm. 100).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metodologi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif menggunakan data primer. Data merupakan segala keterangan atau informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian. Untuk menghindari adanya perbedaan penafsiran, maka dibawah ini akan dijelaskan mengenai metode analisis dan definisi operasionalnya. Adapun metode analisis yang akan penulis gunakan adalah metode analisis jalur / *Path Analysis*. Analisis jalur ialah suatu teknik untuk menganalisis hubungan sebab akibat yang terjadi pada regresi berganda jika variabel bebasnya mempengaruhi variabel tergantung tidak hanya secara langsung tetapi juga secara tidak langsung. Definisi lain Analisis jalur merupakan pengembangan langsung bentuk regresi berganda dengan tujuan untuk memberikan estimasi tingkat kepentingan (magnitude) dan signifikansi (significance) hubungan sebab akibat hipotetikal dalam seperangkat variabel”.¹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat yang berkaitan dengan sasaran atau permasalahan penelitian dan juga merupakan salah satu jenis sumber data yang dapat dimanfaatkan oleh peneliti pemilihan lokasi atau site selection berkenaan dengan penentuan unit, bagian, kelompok, dan tempat dimana orang-orang terlibat di dalam kegiatan atau peristiwa yang akan diteliti. Lokasi Penelitian ini dilakukan di

¹ Ibnu Hadjar, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif Dalam Pendidikan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 34.

Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan yang beralamat di Jl. Sermalian Kosong No. 28E Sumatera Utara. Waktu penelitian dimulai dari September 2022 sampai dengan Februari 2023. Peneliti memilih tempat ini karena disinilah peneliti lebih mudah memperoleh data pada penelitian ini.

C. Jenis dan Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan data kuantitatif (data yang berbentuk angka atau data yang di angkakan). Penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang berkerja dengan angka, datanya berwujud bilangan (skor atau nilai, peringkat atau frekuensi) yang dianalisis dengan menggunakan statistik unuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang spesifik.

Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivme, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dan statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal komparatif. Penelitian kausal komparatif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menarik kesimpulan tentang ada tidaknya hubungan sebab akibat diantara variabel yang diteliti. Jenis penelitian ini dilakukan dengan mengamati konsekuensi yang sudah terjadi dan melihat ulang data yang ada untk menemukan factor-faktor penyebab.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan sampel. Populasi adalah keseluruhan sumber data dalam penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Pegadaian Syariah yang sudah berhasil diaktifkan secara keseluruhan dengan jumlah 688 nasabah, sementara dari total keseluruhan yang aktif menggunakan aplikasi tersebut hanya sebesar 150 nasabah dan yang tidak aktif menggunakan PSD sebanyak 538 nasabah.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.² Teknik sampling yang digunakan dalam penentuan sampel adalah *probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang seluruh anggota populasinya mempunyai peluang yang sama untuk menjadi anggota sampel.³ Pengambilan sampel dilakukan dengan pertimbangan bahwa populasi yang ada sangat besar jumlahnya, sehingga tidak memungkinkan untuk meneliti seluruh populasi yang ada, sehingga dibentuk sebuah perwakilan populasi. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 10% maka sampel dalam penelitian ini adalah:

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

² Ibnu Hadjar, hlm. 81.

³ Ferdinan, *Metode Penelitian* (Jakarta: Grafindo Persada, 2006), hlm. 76.

$$\begin{aligned} &= \frac{688}{1+(688.0,07^2)} \\ &= \frac{688}{1+(688.0,0049)} \\ &= \frac{688}{1+(3.3712)} \\ &= \frac{688}{4,38} \end{aligned}$$

$$=157 \text{ nasabah}$$

Dimana:

n = jumlah elemen/anggota sampel

N = jumlah elemen/anggota populasi

e = *error level* (tingkat kesalahan).

Maka besar sampel pada penelitian ini sebanyak 157 nasabah yang menjadi responden penelitian. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *probability sampling*. *Probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang seluruh anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk menjadi anggota sampel.⁴ Adapun kriteria sampel yang ditetapkan oleh peneliti di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah yang telah menggunakan aplikasi PSD *mobile*.
- b. Nasabah yang berusia 22-40 tahun.
- c. Nasabah yang memiliki *smartphone* pribadi.

⁴ Nur Aswani and Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN Maliki Press, 2011), hlm. 122.

E. Sumber Data

Sumber data adalah subjek darimana data dapat diperoleh, untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Untuk penelitian ini data primer bersumber dari sejumlah nasabah sebanyak 94 orang pengguna sistem manual dan 36 orang pengguna aplikasi Pegadaian Syariah Digital pada Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidimpuan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk diproses lebih lanjut. Data sekunder penelitian ini diperoleh dari karyawan ataupun pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidimpuan.

F. Instrumen Pengumpulan Data

Adapun instrumen pengumpulan data pada penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data. Adapun metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan dan komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Adapun berdasarkan hasil observasi (pengamatan) yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah yang berusia muda cenderung lebih memilih menggunakan aplikasi PSD daripada mengunjungi cabang bank secara langsung.
- b. Peningkatan penggunaan aplikasi PSD dikaitkan dengan kemudahan akses, kecepatan, dan kenyamanan yang ditawarkan menurut nasabah.
- c. Beberapa fitur yang paling sering digunakan dalam aplikasi PSD oleh nasabah adalah pengajuan gadai, tabungan emas, dan pembiayaan.
- d. Beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penggunaan PSD ini adalah keterampilan teknologi, kepercayaan pada keamanan data, dan ketersediaan dukungan layanan pelanggan.
- e. Nasabah cenderung menggunakan aplikasi PSD sebagai cara untuk mengatur keuangan mereka secara efisien, dan juga sebagai alat untuk menghemat waktu.

Dari hasil pengamatan di atas, dapat disimpulkan nasabah pegadaian syariah lebih menyukai dan menggunakan aplikasi PSD sebagai cara untuk mengatur keuangan mereka secara efisien dan menghemat waktu. Namun, faktor seperti

keamanan data dan dukungan layanan pelanggan dari perusahaan tetap menjadi pertimbangan penting dalam penggunaan aplikasi PSD oleh nasabah.

2. Kuisisioner

Kuisisioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada objek penelitian yang mau memberikan respon sesuai permintaan penggunaan angket juga ditunjukkan untuk mengumpulkan data melalui formulir yang berisi pernyataan-pernyataan yang dianjurkan secara tertulis kepada responden yang dalam penelitian ini adalah nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidimpuan yang bertransaksi menggunakan sistem manual dan menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah Digital.

Adapun penetapan skor atas jawaban kuisisioner yang digunakan sebagai bentuk teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan skala likert dengan rumusan sebagai berikut:

Tabel III.1
Penetapan Skor Alternatif Atas Jawaban Kuisisioner

Pernyataan	Skor Jawaban				
	SS	S	KS	TS	STS
Positif	5	4	3	2	1
Negative	1	2	3	4	5

Sumber: Arikunto (2014:285)

Berikut disajikan kisi-kisi angket penelitian yang akan digunakan pada penelitian guna mengukur variabel-variabel Kemudahan, Kebermanfaatan, dan kepercayaan.

Keterangan

SS : Sangat Setuju

TS : Tidak Setuju

S : Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

KS : Kurang Setuju

Berikut disajikan kisi-kisi angket penelitian yang akan digunakan pada penelitian guna mengukur variabel-variabel kemudahan, kebermanfaatan, kepercayaan, minat nasabah, pengetahuan.

Tabel III.2
Kisi-Kisi Angket Penelitian

No	Variabel	Indikator	Kode	No Item	Skala
1	Kemudahan (X ₁)	a. Mudah operasional	Km-1	1	Likert
		b. Mudah dipelajari	Km-2	2	
		c. Fleksibel waktu	Km-3	3	
		d. Fleksibel tempat	Km-4	4	
		e. Dapat dikontrol	Km-5	5	
2	Kebermanfaatan (X ₂)	a. Hemat waktu	Kb-1	1	Likert
		b. Hemat tenaga	Kb-2	2	

		c. Prestisge	Kb-3	3	
		d. Biaya murah	Kb-4	4	
3	Kepercayaan (X ₃)	a. Keyakinan	Kp-1	1	Likert
		b. Praktek agama	Kp-2	2	
		c. Penghayatan	Kp-3	3	
		d. Pengetahuan	Kp-4	4	
4	Minat Nasabah (Y)	a. Perhatian	M-1	1	Likert
		b. Ketertarikan	M-2	2	
		c. Keinginan	M-3	3	
		d. Keyakinan	M-4	4	
5	Pengetahuan (Z)	a. Frekuensi penggunaan	P-1	1	Likert
		b. Kemampuan browsing	P-2	2	
		c. Pemahaman akan internet	P-3	3	

Setelah mempersiapkan angket mengikuti panduan yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti memperoleh hasil penelitian sebagai berikut:

- a. Hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi psd terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $>$ t -tabel ($4.624 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.000 < 0.05$).
- b. Hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat

- nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $< t\text{-tabel}$ ($1.933 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.054 > 0.05$).
- c. Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $> t\text{-tabel}$ ($3.302 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.001 < 0.05$).
- d. Hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $< t\text{-tabel}$ ($0.218 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.218 > 0.05$).
- e. Hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $> t\text{-tabel}$ ($2.786 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.006 < 0.05$).
- f. Hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik Jika dilihat dari nilai t-statistik $< t\text{-tabel}$ ($0.183 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.855 > 0.05$).
- g. Hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $< t\text{-tabel}$ ($1.142 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.254 > 0.05$).

3. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab secara langsung tatap muka dengan pihak yang terkait yaitu dengan nasabah dan karyawan PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak. Wawancara ini diadakan untuk mengetahui evaluasi dan pandangan mengenai topik yang dibahas pada penelitian ini. Adapun berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap responden. Peneliti merangkum beberapa jawaban dimana mereka masih memiliki rasa ketidakpercayaan apabila dengan system aplikasi dan system transfer, makanya mereka lebih suka datang ke outlet. Sedangkan dari pihak karyawannya juga membenarkan hal itu, karena rata-rata nasabah dari pegadaian itu sendiri kebanyakan ibu-ibu, jangkakan menggunakan android, terkadang No HP saja tidak ada, dan juga masih banyak yang belum bisa menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD) ini. Dan juga nasabah tersebut lebih percaya jika melakukan transaksi langsung daripada melalui aplikasi. Nasabah seringkali mengalami kesulitan dalam mengakses aplikasi PSD ini, terutama jika mereka tidak terbiasa menggunakan teknologi atau aplikasi serupa. Selain itu, ada juga kemungkinan terjadinya masalah teknis seperti server down, aplikasi crash, atau koneksi internet yang buruk.⁵

Aplikasi PSD memang menawarkan kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan, namun juga membawa risiko keamanan seperti *phising* atau *hacking*. Sehingga nasabah perlu memastikan bahwa mereka menggunakan aplikasi PSD

⁵ Wawancara dengan nasabah pengguna PSD pada tanggal 23 Januari 2023, pukul 08.30 WIB.

dengan aman. Permasalahan lain yang dihadapi oleh nasabah adalah tidak memiliki perangkat atau koneksi internet yang memadai serta tidak dapat menggunakan aplikasi PSD *mobile*. Selain itu, beberapa nasabah juga tidak nyaman dengan teknologi atau lebih memilih melakukan transaksi secara konvensional melalui kantor cabang.⁶

G. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan metode *Partial Least Square* (PLS). Pemilihan metode PLS didasarkan pada pertimbangan bahwa dalam penelitian ini terdapat dua variabel laten yang dibentuk dengan indikator *formative*. Penelitian ini menggunakan pendekatan multivariat yang menggunakan lebih dari dua variabel untuk menganalisis statistik penelitian. Analisis multivariat PLS termasuk analisis statistik untuk penelitian yang menggunakan lebih dari dua variabel. *Partial Least Square* (PLS) adalah suatu metode alternatif untuk model persamaan struktural yaitu untuk menguji secara simultan hubungan antar konstruk laten dengan banyak indikator. PLS sering disebut sebagai *soft modeling* karena meniadakan asumsi-asumsi, seperti asumsi data tidak harus berdistribusi normal multivariat, tidak mengasumsikan data harus dengan pengukuran skala tertentu, dan jumlah sampel tidak harus besar. PLS dimaksudkan untuk tujuan prediksi (*causal-predictive analysis*) dalam situasi kompleksitas yang tinggi dan dukungan teori yang rendah.

⁶ Wawancara dengan nasabah pengguna PSD pada tanggal 23 Januari 2023, pukul 08.30 WIB.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Studi PLS dilakukan dengan tiga tahap yaitu: analisis model luar (outer models), analisis antar variabel (inner models) dan pengujian hipotesis.

a. Analisis Model Luar (*Outer Models*)

Model yang menggambarkan hubungan antara variabel laten (kontruksi dan indikatornya adalah model luar. Adapun kreteria outer model :

Tabel III.3
Kriteria Outer Model

Evaluasi	Kriteria
1. <i>Convergent Validity</i>	
<i>Loading Factor</i>	<i>Outer Loading</i> $\geq 0,6$
<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	$\geq 0,5$
2. <i>Discriminant Validity</i>	
<i>Akar AVE > Korelasi antar variabel</i>	
3. <i>Uji Reliabilitas</i>	
<i>Composite Reliability</i>	$\geq 0,6$

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dijelaskan mengenai dasar pengambilan keputusan di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) *Convergent Validity*, berhubungan dengan prinsip bahwa indikator-indikator dari sebuah variabel seharusnya berkorelasi tinggi. Nilai *Convergent* dilihat dari nilai loading. Nilai tersebut dianggap cukup antara 0,5 sampe 0,6 untuk jumlah variabel laten antara 3 sampai 7.⁷

⁷ Anuraga G. Sulistiyawan and Munadhiroh, 'Structural Equation Modeling – Partial Least Square Untuk Pemodelan Indeks Pembangunan Kesehatan Masyarakat (IPKM) Di Jawa Timur', hlm. 258.

- 2) *Average Variance Extracted (AVE)*, nilai AVE digunakan untuk mengetahui nilai validitas suatu konstruk. Suatu variabel dikatakan valid apabila nilai $AVE \geq 0,50$.
- 3) *Uji Reliabilitas* dengan *Composite Reliability* digunakan untuk menguji reabilitas suatu variabel. Rule of thumb nilai alpha atau *Composite Reliability* harus lebih besar dari 0,7 meskipun 0,6 masih dapat diterima.⁸

b. Analisis Antar Variabel (*Inner Models*)

Inner Models menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada teori substansif. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen, *stone-geisser Q-square test* untuk *prediktive relevance*, dan uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural. Perubahan nilai R^2 dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten dependen apakah mempunyai pengaruh yang substansif.

Tabel III.4
Kriteria Pengujian Hipotesis

Evaluasi	Kriteria
<i>Coeffisien of determination (R²)</i>	Baik (0,67), lemah (0,19) (Chin,1998)
<i>Effect size (f²)</i>	Semakin besar f^2 , semakin besar pengaruhnya.
<i>Predictive Relevance (Q²)</i>	Q^2 semakin mendekati 1, maka model dapat memprediksi berdasarkan data.

⁸ Abdillah and Hartono, *Partial Least Square (PLS) : Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) Dalam Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015), hlm. 64.

Berdasarkan tabel yang telah disajikan di atas, maka dapat dijelaskan yaitu:⁹

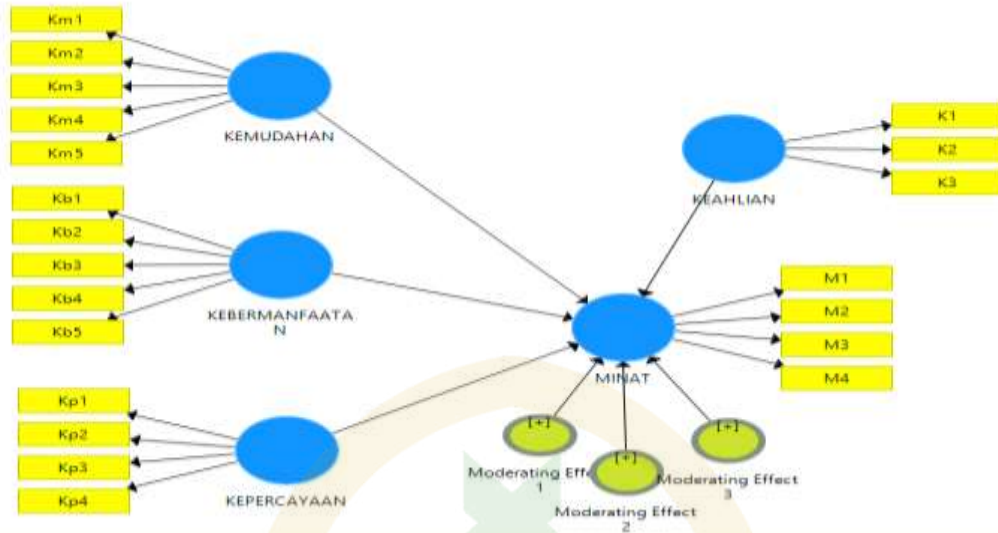
- 1) *Coeffisien of determination (R^2)*, nilai R^2 digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil R^2 sebesar 0,67 baik, 0,33 (moderat), dan 0,19 (lemah).
- 2) *Effect size (f^2)*, untuk memprediksi pengaruh dari variabel tertentu terhadap variabel lainnya dalam struktur model. Standar pengukuran yaitu 0,02 (kecil), 0,15 (menengah), dan 0,35 (besar).
- 3) *Predictive Relevance (Q^2)*, pengujian ini menggunakan metode blindfolding untuk membuktikan bahwa variabel tertentu yang digunakan dalam suatu model yang memiliki keterkaitan secara prediktif (*Predictive Relevance*) dengan variabel lainnya dengan ambang batas pengukuran diatas nol.

PLS adalah metode statistika SEM berbasis varian yang di desain untuk menyelesaikan regresi berganda tidak terjadi permasalahan spesifik pada data, seperti ukuran sampel penelitian kecil, adanya data hilang (missing value) dan multikolinieritas.¹⁰ Adapun penelitian ini membahas beberapa variabel yaitu variabel X1: Kemudahan, X2: Kebermanfaatan, X3: Tingkat Kepercayaan, Variabel terikat Y: Minat Nasabah, dan variabel moderating Z: Pengetahuan. Kemudian peneliti menggunakan Aplikasi SmartPLS 3.2.8 untuk menganalisis data.

⁹ Imam Ghozali, *Struktural Equation Modeling, Metode Alternatif Dengan Partial Least Square (PLS)* (Semarang: Badan Penelitian Universitas Deponegoro, 2014), hlm. 42.

¹⁰ Imam Ghozali, hlm. 399.

Gambar III.1
Model Analisis Penelitian



Penggunaan SmartPLS dalam penelitian ini digunakan untuk menguji dan mengukur hubungan antara variabel taen endogen dan eksogen, adapun yang menjadi variabel-variabel penelitian ini adalah:

- 1) Variabel endogen (Y) : Minat (M)
- 2) Variabel eksogen (X) : Kemudahan (KM), Keremanfaatan (KB), dan Kepercayaan (KP)
- 3) Variabel Moderating (Z) : Pengetahuan (P),

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah dimulai pada saat pemerintahan Penjajahan Belanda (VOC) yang mendirikan Bank Van Leening yaitu sebuah lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di kota Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Dimana pada saat itu Inggris sedang mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda. Akhirnya, Bank Van Leening di bubarkan, dan masyarakat diberikan keleluasaan dalam mendirikan usaha pegadaian asal mendapatkan lisensidari pihak pemerintah daerah setempat (*license stelsel*).

Namun, efek dari metode ini sangat buruk, dan pemegang lisensi telah menerapkan praktik rentenir atau lintah darat, yang kurang menguntungkan bagi pemerintah yang berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode sistem *liecentie stelsel* diubah menjadi *pacth stelsel*, yaitu didirikan pegadaian yang dapat membayar pajak tinggi kepada pemerintah.

Ketika Belanda berkuasa kembali, model atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan berdampak sama, karena pemegang hak rupanya telah banyak melakukan tindak pidana penipuan dalam usahanya. Kemudian pemerintahan Hindia Belanda menerapkan *culture stelsel* yaitu pemerintah harus menangani

Pegadaian itu sendiri agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar kepada masyarakat.

Kemudian pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan *Staatsblad* (Stbl) No. 131 yang dikeluarkan pada tanggal 12 Maret 1901, yang menyatakan bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli dari pemerintah. Dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian milik negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat). Kemudian pada tanggal 1 April diperingati sebagai ulang tahun Pegadaian. Pada masa pendudukan Jepang, kantor pusat pegadaian di Jalan Kramat Raya 162 digunakan sebagai tempat tinggal tawanan perang, dan kantor pusat pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 51

tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011, bentuk badan hukum Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).

Pegadaian Syariah awalnya didirikan di Jakarta pada bulan Januari 2003 dengan nama Kantor Pegadaian Syariah cabang Dewi Sartika. Menyusul pendirian Pegadaian Syariah di Surabaya, Makassar, Semarang, Surabaya dan Yogyakarta pada September 2003. Kemudian empat cabang Pegadaian di Provinsi Aceh menjadi Pegadaian Syariah pada tahun yang sama.¹

2. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak

PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak mulai membuka cabang di Kota Padangsidimpuan pada tahun 1998. Kehadiran PT. Pegadaian Syariah ini di tengah-tengah masyarakat diharapkan dapat membantu mengatasi berbagai masalah keuangan yang sedang dialami oleh masyarakat Padangsidimpuan. Dan juga masyarakat terhindar dari praktik-praktik yang dilarang oleh syariah yang dapat merugikan masyarakat.

Masyarakat tentu sudah tidak asing lagi dengan perusahaan Pegadaian Syariah di Indonesia terutama di Kota Padangsidimpuan hal ini disebabkan karena pegadaian syariah menjadi solusi bagi masyarakat dalam mengatasi masalah keuangannya. Pada tanggal tanggal 15 November PT. Pegadaian Syariah mulai mengembangkan sayap bisnisnya hingga ke Sadabuan dan Sipirok.²

¹ PT. Pegadaian, 'Sejarah Pegadaian', 2021 <<https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>> [accessed 5 Desember 2022].

² Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 13 Maret 2023 Pukul 08.25 WIB.

3. Visi, Misi, dan Slogan PT. Pegadaian Syariah Alaman Bolak

a) Visi Pegadaian Syariah

“Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah”.

b) Misi Pegadaian Syariah

Untuk mencapai visi pegadaian syariah, maka yang menjadi misi dari Pegadaian Syariah yaitu:

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh kantor pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.³

³ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Selaku Marketing Pada Tanggal 13 Maret 2023 Pukul 09.40 WIB.

c) Slogan Pegadaian Syariah

Untuk menambah semangat kerja seluruh pegawainya, PT. Pegadaian Syariah mempunyai slogan yang dipegang kuat, yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”. Slogan ini mencerminkan ciri utama pelayanan pegadaian, yaitu:

- 1) Memberikan solusi dalam mengatasi masalah keuangan atau kebutuhan dana dengan waktu yang relatif singkat.
- 2) Persyaratan administrasi yang cukup sederhana dan tidak menyulitkan nasabah.

Slogan hanya digunakan untuk keperluan yang bersifat promosi seperti yang dipakai dalam media iklan, brosur, spanduk, dan lain sebagainya. Selain itu slogan atau semboyan tidak digunakan dalam keperluan resmi atau dinas seperti kop surat, kartunama, papan nama kantor, amplop dinas dan sebagainya.⁴

4. Tujuan dan Budaya Pegadaian Syariah.

a) Tujuan Pegadaian Syariah

Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi pemanfaatan umum, dan sekaligus menumpuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan. Maka dari itu, pegadaian memiliki tujuan sebagai berikut:⁵

⁴ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 14 Maret 2023 Pukul 08.30 WIB.

⁵ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Selaku Marketing Pada Tanggal 14 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB.

- 1) Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintahan di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman/pembiayaan atas dasar hukum gadai.
 - 2) Untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh ke tangan pelepas uang atau tukang ijon atau tukang rentenir yang bunganya relatif tinggi.
 - 3) Mencegah praktik pegadaian gelap dan pinjaman yang tidak wajar.
- b) Budaya Pegadaian Syariah

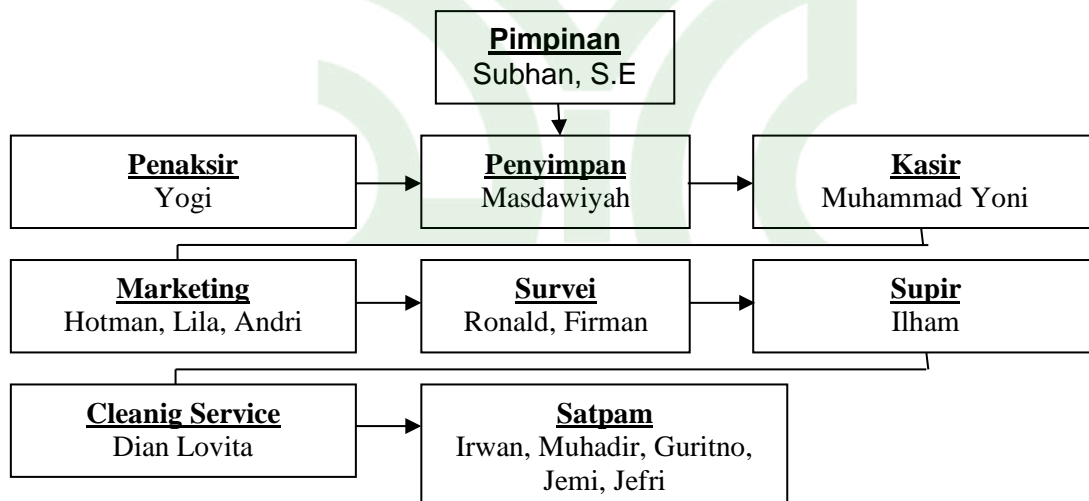
Budaya perusahaan diaktualisasikan dalam bentuk simbol/maskot si “INTAN”. Adapun makna dari bentuk simbol maskot si “INTAN” yang terdiri dari:

- 1) Inovatif, artinya insan pegadaian harus berinisiatif, kreatif, prouktif, dan aktif pada solusi bisnis.
- 2) Nilai Moral Tinggi, insan pegadaian harus taat beribadah, jujur, dan berpikir positif.
- 3) Terampil, artinya insan pegadaian harus kompeten di bidang tugasnya dan selalu mengembangkan diri.
- 4) Adil, layanan insan pegadaian harus peka, cepat tanggap, empati, santun dan ramah.
- 5) Nuansa Citra, bangga sebagai insan pegadaian dan bertanggung jawab pada reputasi perusahaan.

Arti maskot "INTAN" (kepala berlian) berarti bahwa pegadaian memiliki sejarah berlian selama beberapa dekade, dan berlian hanyalah sebuah batu yang dibuat oleh alam selama ratusan tahun. Kekerasannya berarti tidak dapat tergores oleh benda lain. Tapi itu juga bisa membentuk permata (berlian) yang sangat cerah. Karena bakatnya itulah dia disebut berlian. Ciri-ciri berlian diharapkan muncul di setiap pegawai pegadaian. Sikap tubuh dengan tangan yang terbuka dan tersenyum memberi makna sikap seorang pelayan yang selalu siap memberikan pelayanan prima kepada siapa saja. Rompi warna hijau bermakna memberikan keteduhan sebagai insan pegadaian.

5. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

Adapun struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak dan *job description* nya pada tahun 2021 adalah sebagai berikut:⁶



⁶ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 15 Maret 2023 Pukul 09.30 WIB.

6. Produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak

a) Arrum Haji

Arum haji adalah jenis pembiayaan untuk melaksanakan ibadah haji nasabah yang memiliki emas minimal 15 gram dapat mengajukan pembiayaan.

Keunggulan pada produk ini adalah:

- 1) Berangkat haji, cepat, murah, dan mudah.
- 2) Tidak ada batas waktu.
- 3) Produk *arum haji* dilayani di seluruh cabang dan unit pegadaian syariah di seluruh Indonesia.

b) Arrum BPKB

Merupakan jenis pembiayaan yang berprinsip syariah dalam mengembangkan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM), sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008. Adapun keunggulan yang ditawarkan pada produk ini adalah:

- 1) Proses pembiayaan ini dapat dilayani seluruh outlet pegadaian syariah di seluruh Indonesia.
- 2) Pembayaran Angsuran dapat dilakukan seluruh outlet pegadaian syariah.
- 3) Pembiayaan berjangka dengan waktu yang fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 bulan yang dilakukan pelunasannya sewaktu-waktu.
- 4) Biaya pengelolaan yang menarik dan kompetitif.
- 5) Layanan yang mudah dan cepat.

6) Pegadaian hanya menyimpan BPKB, sedangkan kendaraan masih dapat digunakan oleh nasabah.

c) Produk Amanah

Produk ini merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor kepada karyawan tetap dan pengusaha mikro yang sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan dari produk ini adalah:

- 1) Prinsip transaksi yang sesuai dengan syariah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008.
- 2) Pelayanan dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.
- 3) Pembiayaan dengan mulai dari 20%.
- 4) Pembiayaan dengan waktu yang berjangka mulai dari 12, 18, 24, 36, 48, hingga 60 bulan.
- 5) Menggunakan biaya pengelolaan yang cukup kompetitif yaitu $0,9\% \times$ taksiran.
- 6) Pelayanan yang cukup cepat dan mudah.

d) Arrum Emas

Produk ini adalah pembiayaan gadai dengan sistem angsuran dengan jaminan emas. Peserta hanya menyertakan foto copy KTP/SIM/Passport dan memberikan jaminan berupa emas atau berlian yang dimiliki. Keunggulan yang ditawarkan produk ini adalah:

- 1) Proses transaksi yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 26/DSN.MUI/III/2008. Plafon pinjaman sebesar 95% dari nilai taksiran.

- 2) Pinjaman dengan jangka waktu fleksibel mulai 12, 18, 24, hingga 36 bulan.
 - 3) Pinjaman hingga Rp. 200.000.000
 - 4) Proses cepat hanya sekitar 15 menit hingga 30 menit.
 - 5) Perlindungan yang maksimal atas risiko yang mungkin terjadi terhadap barang yang di agunkan.
 - 6) Biaya pemeliharaan sebesar $0,95\% \times \text{nilai taksiran perhiasan} \times \text{jangka waktu}$.
- e) Rahn Bisnis
- Adalah produk pembiayaan dengan fitur layanan pemberian pinjaman cepat dan aman sebagai pendanaan bisnis nasabah dengan emas sebagai agunan.
- f) Tabungan Emas
- Merupakan produk yang memberikan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Produk memberikan manfaat bagi masyarakat yang berminat untuk melakukan investasi emas.
- g) Rahn
- Merupakan produk yang tepat bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat tetapi sesuai dengan prinsip syariah, proses yang dibutuhkan hanya sekitar 15 menit hingga dana dapat dicairkan. Adapun jaminan yang dapat diberikan dapat berupa perhiasan, elektronik ataupun kendaraan bermotor.
- h) Mulia

Merupakan jenis produk yang menawarkan penjualan emas batangan kepada masyarakat baik secara tunai maupun angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang cukup fleksibel. Mulia dapat dijadikan alternatif pilihan investasi yang cukup aman dalam mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti ibadah haji, biaya pendidikan anak, memiliki rumah serta membeli kendaraan pribadi.

i) Multi Pembayaran Online

Produk ini melayani berbagai jenis pembayaran seperti tagihan listrik, telepon/pulsa, air minum pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya melalui jaringan internet, layanan ini menjadi solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus mempunyai rekening di bank tertentu.⁷

B. Hasil Penelitian Menggunakan SmartPLS

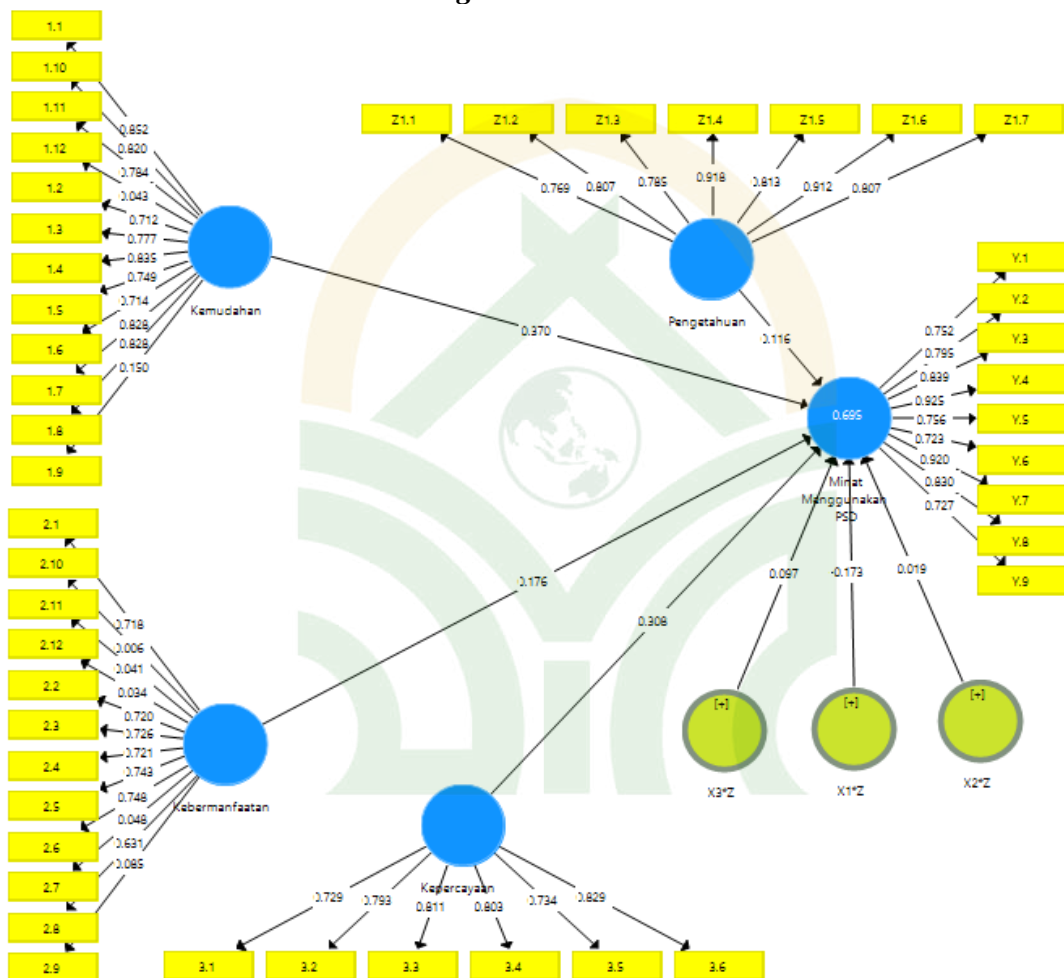
1. Pembuatan *Path Diagram*

Sebelum melakukan uji *outer model* dan *inner model* peneliti terlebih dahulu menggambar *path diagram* di dalam penelitian ini untuk melihat bagaimana arah hubungan antar variabel pada penelitian ini. Pada penelitian ini *path diagram* dibentuk berdasarkan hipotesis peneliti yang dicantumkan pada bab sebelumnya, *path diagram* ini juga bertujuan untuk melihat arah hubungan serta pengaruh diantara setiap variabel di dalam penelitian ini. Pada penelitian ini terdapat dua jenis variabel yaitu variabel eksogen dan juga endogen. Variabel

⁷ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan Selaku Marketing Pada Tanggal 19 Maret 2023 Pukul 08.00 WIB.

eksogen dalam penelitian ini adalah kemudahan (X1), kebermanfaatan (X2) dan kepercayaan (X3) sedangkan variabel moderating dalam penelitian ini adalah pengetahuan (Z) dan variabel endogen minat (Y). Untuk melihat jelas bentuk *path diagram* dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar IV.1
Path Diagram Hasil Penelitian



2. Evaluasi Outer Model

Pengujian *outer model* (pengukuran model luar) dilakukan untuk mengetahui hasil dari validitas dan reliabilitas instrumen yang diberikan kepada

responden. Model pengukuran ini dapat memperlihatkan bagaimana variabel dalam mempresentasikan variabel laten untuk diukur. Tahapan dalam melakukan *outer model* ini ada dua yaitu uji validitas konstruk yang meliputi *convergent validity* dan *discriminant validity*, serta uji reliabilitas yang meliputi *composite reliability* dan *cronbach' alpha*.

a. *Convergent Validity Loading Factor*

Uji *convergent validity* adalah uji yang dilakukan untuk melihat indikator dalam penelitian ini apakah valid terhadap variabel laten yang dinilai berdasarkan *loading factor*. Sebuah indikator dapat dikatakan valid jika nilai *loading factor* dalam variabel tersebut $\geq 0,6$. Berdasarkan hasil uji *outer model* dapat dilihat uji validitas *convergent* sebagai berikut:

Tabel IV.1
Uji Validitas Konvergen dengan Menggunakan *Loading Factor*

No	Variabel	Indikator	<i>Loading Factor</i>	Keterangan
1.	Kemudahan	X1.1	0.852	Valid
		X1.2	0.712	Valid
		X1.3	0.777	Valid
		X1.4	0.835	Valid
		X1.5	0.749	Valid
		X1.6	0.714	Valid
		X1.7	0.828	Valid
		X1.8	0.828	Valid
		X1.9	0.150	Tidak Valid
		X1.10	0.820	Valid
		X1.11	0.784	Valid
		X1.12	0.043	Tidak Valid
2.	Kebermanfaatan	X2.1	0.718	Valid
		X2.2	0.720	Valid
		X2.3	0.726	Valid
		X2.4	0.721	Valid
		X2.5	0.743	Valid
		X2.6	0.748	Valid
		X2.7	0.048	Tidak Valid

		X2.8	0.631	Valid
		X2.9	0.085	Tidak Valid
		X2.10	0.006	Tidak Valid
		X2.11	0.041	Tidak Valid
		X2.12	0.034	Tidak Valid
3.	Kepercayaan	X3.1	0.729	Valid
		X3.2	0.793	Valid
		X3.3	0.811	Valid
		X3.4	0.803	Valid
		X3.5	0.734	Valid
		X3.6	0.829	Valid
4.	Pengetahuan	Y1.1	0.752	Valid
		Y1.2	0.795	Valid
		Y1.3	0.839	Valid
		Y1.4	0.925	Valid
		Y1.5	0.756	Valid
		Y1.6	0.723	Valid
		Y1.7	0.920	Valid
		Y1.8	0.830	Valid
		Y1.9	0.727	Valid
5.	Minat	Z1.1	0.769	Valid
		Z1.2	0.807	Valid
		Z1.3	0.785	Valid
		Z1.4	0.918	Valid
		Z1.5	0.813	Valid
		Z1.6	0.912	Valid
		Z1.7	0.807	Valid

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan hasil *outer loading* dengan nilai yang bervariasi dari setiap indikator terhadap variabel latennya. Berdasarkan data tersebut, dapat dilihat ada beberapa indikator yang memiliki nilai *outer loading* di bawah 0,6. Konsekuensinya adalah setiap indikator yang tidak memenuhi syarat harus dikeluarkan dari perhitungan secara bertahap dimulai dengan indikator yang memiliki nilai *outer loading* terkecil, dikarenakan setiap indikator yang tidak memenuhi syarat jika dikeluarkan dapat menyebabkan nilai *outer loading* atau nilai korelasi indikator lainnya bertambah. Selanjutnya

dilakukan perhitungan ulang dengan algoritma PLS, dan hasilnya ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.2
Uji Validitas Konvergen dengan Menggunakan *Loading Factor*

No	Variabel	Indikator	<i>Loading Factor</i>	Keterangan
1.	Kemudahan	X1.1	0.853	Valid
		X1.2	0.711	Valid
		X1.3	0.777	Valid
		X1.4	0.834	Valid
		X1.5	0.749	Valid
		X1.6	0.716	Valid
		X1.7	0.829	Valid
		X1.8	0.828	Valid
		X1.10	0.821	Valid
		X1.11	0.853	Valid
		2.	Kebermanfaatan	X2.1
X2.2	0.719			Valid
X2.3	0.726			Valid
X2.4	0.723			Valid
X2.5	0.745			Valid
X2.6	0.749			Valid
X2.8	0.631			Valid
3.	Kepercayaan			X3.1
		X3.2	0.793	Valid
		X3.3	0.811	Valid
		X3.4	0.803	Valid
		X3.5	0.734	Valid
		X3.6	0.829	Valid
4.	Pengetahuan	Y1.1	0.752	Valid
		Y1.2	0.795	Valid
		Y1.3	0.839	Valid
		Y1.4	0.925	Valid
		Y1.5	0.756	Valid
		Y1.6	0.723	Valid
		Y1.7	0.920	Valid
		Y1.8	0.830	Valid
		Y1.9	0.727	Valid
5.	Minat	Z1.1	0.769	Valid

		Z1.2	0.807	Valid
		Z1.3	0.785	Valid
		Z1.4	0.918	Valid
		Z1.5	0.813	Valid
		Z1.6	0.912	Valid
		Z1.7	0.807	Valid

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat jika hasil dari nilai *outer loading* cukup bervariasi pada setiap variabel dengan variabel latennya. Dari data di atas dapat diketahui jika keseluruhan variabel dinyatakan valid, hal ini dapat dilihat dari nilai *loading factor* yang ≥ 0.60 sehingga dapat disimpulkan jika keseluruhan variabel valid dalam mengukur variabel latennya.

b. *Convergent Validity AVE*

Setelah melakukan uji di atas dan variabel dinyatakan valid uji selanjutnya adalah dengan melakukan uji *convergent validity* dengan melihat nilai AVE pada setiap variabel laten. Adapun dasar pengambilan keputusan dalam melihat nilai AVE adalah nilai AVE ≥ 0.5 . Adapun berdasarkan n hasil uji AVE dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.2
Uji Validitas Konvergen dengan Menggunakan AVE

No	Variabel	Nilai (AVE)	Keterangan
1	Kemudahan	0,627	Valid
2	Kebermanfaatan	0,513	Valid
3	Kepercayaan	0,615	Valid
4	Pengetahuan	0,692	Valid
5	Minat	0,657	Valid

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jika semua variabel laten pada penelitian ini memiliki nilai AVE (*Average Variance Extracted*) adalah di atas

$\geq 0,5$ dan keseluruhan variabel dapat dinyatakan valid. Nilai AVE tertinggi adalah pada variabel moderating pengetahuan yaitu (0.692) dan AVE terendah adalah pada variabel bebas kebermanfaatan yaitu (0.513).

c. *Discriminant Validity*

Pengujian *discriminant validity* dilakukan untuk melihat apakah suatu konstruk memiliki diskriminan yang memadai. Dalam melihat *discriminant validity* dapat dilakukan dengan melihat nilai *cross loading* pada indikator suatu konstruk yang akan dituju lalu membandingkannya dengan nilai *cross loading* pada indikator konstruk lainnya, pada indikator suatu konstruk yang lain, nilai *cross loading* pada indikator harus lebih besar dibandingkan dengan nilai konstruk lainnya, dan nilainya harus lebih besar dari 0.60. Adapun untuk melihat nilai *cross loading* dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel IV.3
Uji *Discriminant Validity* dengan Menggunakan *Cross Loading*

No	Indikator	Kemudahan	Kebermanfaatan	Kepercayaan	Pengetahuan	Minat
1.	X1.1	0.853	0.403	0.367	0.402	0.560
	X1.2	0.711	0.349	0.401	0.280	0.578
	X1.3	0.777	0.387	0.347	0.389	0.556
	X1.4	0.834	0.417	0.402	0.421	0.561
	X1.5	0.749	0.349	0.434	0.342	0.531
	X1.6	0.716	0.344	0.302	0.341	0.454
	X1.7	0.829	0.402	0.376	0.414	0.543
	X1.8	0.828	0.270	0.349	0.233	0.463
	X1.9	0.821	0.388	0.305	0.383	0.500
	X1.10	0.784	0.436	0.442	0.463	0.558
2.	X2.1	0.271	0.719	0.412	0.396	0.501
	X2.2	0.363	0.719	0.443	0.474	0.589
	X2.3	0.349	0.726	0.451	0.451	0.589
	X2.4	0.356	0.723	0.411	0.488	0.568

	X2.5	0.369	0.745	0.681	0.635	0.712
	X2.6	0.334	0.749	0.416	0.453	0.524
	X2.8	0.327	0.627	0.730	0.453	0.473
3.	X3.1	0.444	0.471	0.729	0.407	0.526
	X3.2	0.310	0.570	0.793	0.496	0.529
	X3.3	0.380	0.561	0.811	0.530	0.575
	X3.4	0.361	0.632	0.803	0.652	0.594
	X3.5	0.303	0.625	0.734	0.479	0.451
	X3.6	0.424	0.538	0.829	0.517	0.561
3.	Z1.1	0.368	0.678	0.568	0.620	0.769
	Z1.2	0.441	0.642	0.594	0.601	0.807
	Z1.3	0.328	0.614	0.409	0.633	0.785
	Z1.4	0.434	0.718	0.608	0.618	0.918
	Z1.5	0.351	0.669	0.567	0.607	0.813
	Z1.6	0.449	0.716	0.608	0.623	0.912
	Z1.7	0.310	0.622	0.429	0.636	0.807
4.	Y1.1	0.524	0.499	0.548	0.752	0.627
	Y1.2	0.508	0.474	0.539	0.795	0.624
	Y1.3	0.586	0.514	0.492	0.839	0.669
	Y1.4	0.623	0.542	0.583	0.925	0.638
	Y1.5	0.540	0.602	0.551	0.756	0.683
	Y1.6	0.523	0.493	0.474	0.723	0.612
	Y1.7	0.622	0.563	0.591	0.920	0.657
	Y1.8	0.504	0.608	0.615	0.830	0.640
	Y1.9	0.481	0.648	0.623	0.727	0.655

Berdasarkan data diatas dapat diketahui jika nilai *cross loading* dari tiap indikator pada variabel laten yang dituju sudah lebih besar jika dibandingkan dengan indikator pada variabel laten lainnya. Dimana nilai *cross loading* lebih besar dari 0.6. Sehingga keseluruhan variabel dinyatakan *discriminants validity* yang baik. Validitas diskriminan yang baik ditunjukkan dari *Fornell-Larcker Criterion* dan akar kuadrat AVE untuk setiap konstruk lebih besar dari korelasi antar konstruk dalam model. Nilai *cross loading* antar variabel laten dapat dilihat tabel di bawah ini:

Tabel IV.4

Uji Validitas dengan Menggunakan *Fornell Larcker Criterion*

Variabel	Kebermanfaatan	Kemudahan	Kepercayaan	Minat	Pengetahuan	X1*Z	X2*Z	X3*Z
Kebermanfaatan	0.716							
Kemudahan	0.477	0.792						
Kepercayaan	0.720	0.474	0.784					
Minat	0.681	0.675	0.691	0.811				
Pengetahuan	0.801	0.467	0.659	0.652	0.832			
X1*Z	-0.217	-0.207	-0.186	-0.317	-0.252	1.000		
X2*Z	-0.322	-0.198	-0.217	-0.303	-0.370	0.851	1.000	
X3*Z	-0.236	-0.185	-0.267	-0.270	-0.261	0.841	0.898	1.000

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa *fornell-larcker criterion* dan nilai *root AVE* dihasilkan oleh masing-masing korelasi Konstruksi sudah lebih besar dari korelasi antara konstruksi lainnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan model dalam penelitian ini berhasil karena memiliki nilai validitas diskriminatif yang baik.

d. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas konstruk ini dilakukan untuk melihat akurasi konsistensi, dan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk. Di dalam penelitian ini uji reliabilitas konstruk dilakukan dengan menggunakan aplikasi smartPLS dan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan melihat *composite reliability* dan *cronbach' alpha*. Adapun dasar pengambilan keputusannya adalah jika *composite reliability* dan *cronbach' alpha* lebih besar dari 0.7 maka variabel dapat dikatakan reliabel. Adapun berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka hasil uji *composite reliability* dan *cronbach' alpha* dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel IV.5

Uji Reliabilitas *Composite Reliability* dan *Cronbach' Alpha*

No	Variabel	<i>cronbach' alpha</i>	<i>composite reliability</i>
1	Kemudahan	0.842	0.944
2	Kebermanfaatan	0.842	0.880
3	Kepercayann	0.874	0.945
4	Pengetahuan	0.926	0.940
5	Minat	0.933	0.945

Berdasarkan hasil pengujian diatas maka dapat di ketahui jika seluruh variabel dalam penelitian ini baik *composite reliability* dan *cronbach' alpha* lebih besar dari 0.7. Sehingga dari tabel diatas dapat diambil kesimpulan jika konstruk dalam penelitian ini adalah reliabel.

3. Evaluasi *Inner Model*

Evaluasi model luar dilakukan untuk memprediksi hubungan timbal balik antara variabel laten dengan model yang telah diajukan. Pada penelitian yang menggunakan PLS-SEM, evaluasi model struktural dengan melihat nilai *coefficient of determination* (R^2), adapun untuk melihat hasil analisis *inner model* adalah sebagai berikut:

a. *Coefficient Of Determination*

Salah satu cara melakukan evaluasi model struktural adalah dengan melihat besaran tingkat presentasi *variance* yang dijelaskan yaitu dengan melihat nilai R^2 untuk konstruk laten endogen. Kriteria penilaian R^2 dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu nilai R^2 0,67 yang menunjukkan bahwa model baik, nilai R^2 0,33 yang menunjukkan bahwa model moderat, dan nilai

R^2 0,19 yang menunjukkan bahwa model lemah. Untuk melihat nilai R^2 pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.6
Uji R Square Adjusted

Variabel	R Square	R Square Adjusted
Minat Menggunakan PSD	0.649	0.680

Berdasarkan nilai R^2 diatas maka dapat diketahui jika nilai R^2 pada variabel minat menggunakan PSD (Pegadaian Syariah Digital) adalah sebesar 0.649, artinya variabel minat menggunakan PSD moderat dalam menjelaskan variabel penelitian. Dari nilai R^2 diatas juga dapat diketahui jika variabel minat menggunakan PSD dalam penelitian ini mampu menjelaskan sebesar 64,9 persen sementara 35.1 persen dijelaskan oleh variabel yang lain diluar penelitian ini.

b. Path Coefficient

Koefisien jalur menunjukkan besarnya hubungan atau korelasi yang dipengaruhi oleh variabel laten, menggambarkan kekuatan antar struktur, dan standar penilaian antara -1 dan 1. Pada saat yang sama, uji signifikansi dilakukan dengan mengamati *t-statistik* dan *p-value*, jika nilai *t-statistik* > 1,96 dan *p-value* < 0,05, maka hubungan antar variabel dianggap sebagai kriteria yang signifikan. Hasil uji signifikansi antar struktur pada penelitian ini ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.7
Tabel Path Coefficient

Variabel	Original	Sample	Standard Deviation	T Statistics	P Values
----------	----------	--------	--------------------	--------------	----------

	Sample (O)	Mean (M)	(STDEV)	(O/STDEV)	
Kebermanfaatan -> Minat Menggunakan PSD	0.176	0.173	0.091	1.933	0.054
Kemudahan -> Minat Menggunakan PSD	0.368	0.364	0.080	4.624	0.000
Kepercayaan -> Minat Menggunakan PSD	0.311	0.320	0.094	3.302	0.001
Pengetahuan -> Minat Menggunakan PSD	0.116	0.125	0.094	1.234	0.218
X1*Z -> Minat Menggunakan PSD	-0.167	-0.185	0.060	2.786	0.006
X2*Z -> Minat Menggunakan PSD	0.014	0.031	0.074	0.183	0.855
X3*Z -> Minat Menggunakan PSD	0.097	0.088	0.085	1.142	0.254

Pada tabel di atas dapat dilihat hasil perhitungan t-statistik dengan menggunakan *algoritma bootstrapping* yang menunjukkan bahwa variabel pendapatan kemudahan memiliki nilai t-statistik $> 1,96$ yang menunjukkan hubungan yang signifikan. Meskipun hubungan keduanya memiliki nilai yang tidak signifikan karena t-statistiknya di bawah 1,96.

c. Uji Predictive Relevance (Q2)

Uji *Predictive Relevance* Q2 adalah uji yang dilakukan untuk melihat seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya. Dalam penilaiannya, nilai $Q2 > 0$ menunjukkan bahwa model memiliki *predictive relevance*, dan apabila nilai $Q2 < 0$ menunjukkan bahwa model kurang memiliki *predictive relevance*. Adapun berdasarkan hasil uji *Predictive Relevance* Q2 adalah sebagai berikut:

Tabel IV.8
Uji Predictive Relevance Q2

	SSO	SSE	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
Kebermanfaatan	1.099.000	1.099.000	
Kemudahan	1.570.000	1.570.000	
Kepercayaan	942.000	942.000	
Minat	1.413.000	786.707	0.443
Pengetahuan	1.099.000	1.099.000	
X1*Z	157.000	157.000	
X2*Z	157.000	157.000	
X3*Z	157.000	157.000	

Dari tabel diatas dapat diketahui jika variabel endogen di dalam penelitian ini memiliki $Q^2 > 0$, hal ini dapat dilihat variabel endogen untuk minat sebesar $0.443 > 0$. Sehingga dapat disimpulkan jika dalam penelitian memiliki *predictive relevance* yang baik.

d. Uji Goodness Of Fit

Indeks *goodness of fit* (GoF) bertujuan untuk menguji apakah model dalam penelitian sudah sesuai atau tidak untuk digunakan. Adapun nilai indeks *goodness of fit* didapatkan dari hasil perkalian nilai akar rata-rata *communalities* dengan nilai akar rata-rata R^2 . Nilai *communalities* dalam penelitian ini diambil dari nilai *Average Variance Extracted (AVE)*. Indeks *goodness of fit* ini digunakan untuk mengevaluasi model struktural dan model pengukuran secara keseluruhan, dengan kriteria 0,1 (GoFsmall), 0,25 (GoF moderate), dan 0,36 (GoF large). Adapun hasil uji GoF di dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.9
Uji Goodness Of Fit (GoF)

	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0.087	0.087

d_ ULS	5.954	5.911
d_ G	9.530	9.577
Chi-Square	4.157.274	4.160.502
NFI	0.488	0.488

Berdasarkan hasil uji kecocokan model PLS pada tabel di atas menunjukkan bahwa nilai SMRM model berada di bawah 0,10, sehingga dinyatakan model PLS fit, sehingga hipotesis layak untuk diuji.

1. Pengujian Hipotesis

a. Pengaruh Antara Kemudahan Terhadap Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀: Tidak pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

H₁: Terdapat pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

Tabel IV.10
Uji Pengaruh Kemudahan Terhadap Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H ₀	H ₁
Kemudahan > Minat	0.368	4.624	0.000	Ditolak	Diterima

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai original sample yang positif yaitu sebesar 0.368. Selain itu nilai statistik sebesar 4.624 dan p-value sebesar 0.000 dan nilai signifikansi yang

ditetapkan adalah t -value sebesar 1.96 dan nilai p -value lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $>$ t -tabel ($4.624 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.000 < 0.05$) maka diartikan berpengaruh secara signifikan dan H_0 ditolak dan H_1 diterima.

b. Pengaruh Antara Kebermanfaatan Terhadap Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 : Tidak pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

H_1 : Terdapat pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

Tabel IV.11
Uji Pengaruh Kebermanfaatan Terhadap Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H_0	H_1
Kebermanfaatan > Minat	0.176	1.933	0.054	Diterima	Ditolak

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang positif yaitu sebesar 0.176. Selain itu nilai statistik sebesar 1.933 dan p -value sebesar 0.054 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah t -value sebesar 1.96 dan nilai p -value lebih kecil dari 0.05.

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $< t$ -tabel ($1.933 < 1.96$) dan p -value > 0.05 ($0.054 > 0.05$) maka diartikan tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

c. Pengaruh Antara Kepercayaan Terhadap Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀: Tidak pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

H₁: Terdapat pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

Tabel IV.12
Uji Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H ₀	H ₁
Kepercayaan > Minat	0.311	3.302	0.001	Ditolak	Diterima

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang positif yaitu sebesar 0.311. Selain itu nilai statistik sebesar 3.302 dan p -value sebesar 0.001 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah t -value sebesar 1.96 dan nilai p -value lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika

terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $>$ t -tabel ($3.302 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.001 < 0.05$) maka diartikan terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

d. Pengaruh Antara Pengetahuan Terhadap Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_0 : Tidak pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

H_1 : Terdapat pengaruh pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

Tabel IV.13
Uji Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H_0	H_1
Pengetahuan > Minat	0.116	1.234	0.218	Diterima	Ditolak

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang positif yaitu sebesar 0.116. Selain itu nilai statistik sebesar 1.234 dan p -value sebesar 0.218 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah t -value sebesar 1.96 dan nilai p -value lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika tidak terdapat pengaruh antara pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap

Minat Nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $< t$ -tabel ($0.218 < 1.96$) dan p -value > 0.05 ($0.218 > 0.05$) maka diartikan tidak terdapat pengaruh antara pengetahuan menggunakan aplikasi PSD terhadap Minat Nasabah.

e. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kemudahan dengan Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan dengan minat, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀: Tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

H₁: Terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

Tabel IV.14

Moderasi Pengetahuan Terhadap Pengaruh Kemudahan dengan Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H ₀	H ₁
X1*Z >Minat	-0.167	2.786	0.006	Ditolak	Diterima

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang negatif yaitu sebesar -0.167. Selain itu nilai statistik sebesar 2.786 dan p -value sebesar 0.006 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah t -value sebesar 1.96 dan nilai p -value lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika pengetahuan memoderasi kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t -statistik $> t$ -tabel ($2.786 > 1.96$) dan p -

$value < 0.05$ ($0.006 < 0.05$) maka diartikan pengetahuan memoderasi kemudahan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

f. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kebermanfaatan dengan Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan dengan minat, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀: Tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

H₁: Terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

Tabel IV.15

Moderasi Pengetahuan Terhadap Pengaruh Kebermanfaatan dengan Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H ₀	H ₁
X ₂ *Z > Minat	0.014	0.183	0.855	Diterima	Ditolak

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang positif yaitu sebesar 0.014. Selain itu nilai statistik sebesar 0.183 dan *p-value* sebesar 0.855 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah *t-value* sebesar 1.96 dan nilai *p-value* lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika pengetahuan tidak memoderasi kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai $t\text{-statistik} < t\text{-tabel}$ ($0.183 < 1.96$)

dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.855 > 0.05$) pengetahuan tidak memoderasi kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

g. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kepercayaan dengan Minat

Hipotesis dalam penelitian ini adalah apakah pengetahuan memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan dengan minat, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀: Tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

H₁: Terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah.

Tabel IV.16

Moderasi Pengetahuan Terhadap Pengaruh Kebermanfaatan dengan Minat

Variabel	Original Sample (O)	T Statistic	P Values	H ₀	H ₁
X3*Z > Minat	0.097	1.142	0.254	Diterima	Ditolak

Berdasarkan hasil olah data yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui jika nilai *original sample* yang positif yaitu sebesar 0.097. Selain itu nilai statistik sebesar 1.142 dan $p\text{-value}$ sebesar 0.254 dan nilai signifikansi yang ditetapkan adalah $t\text{-value}$ sebesar 1.96 dan nilai $p\text{-value}$ lebih kecil dari 0.05. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan tersebut dapat diketahui jika pengetahuan tidak memoderasi kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai $t\text{-statistik} < t\text{-tabel}$ ($1.142 < 1.96$)

dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.254 > 0.05$) maka diartikan pengetahuan tidak memoderasi kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini adalah analisis terhadap kesesuaian teori, pendapat, maupun penelitian terdahulu yang telah dikemukakan hasil penelitian sebelumnya serta pola perilaku yang harus dilakukan untuk mengatasi hal tersebut. Maka hasil analisis yang dilakukan peneliti pada penelitian ini diketahui bahwa:

1. Terdapat Pengaruh Antara Kemudahan Menggunakan Aplikasi PSD Terhadap Minat Nasabah.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi psd terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai $t\text{-statistik} > t\text{-tabel}$ ($4.624 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.000 < 0.05$). Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhammad Qoes Atieq yang mengatakan “jika bahwa persepsi kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan aplikasi pegadaian”⁸ begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Septa Yogananda “persepsi kemudahan berpengaruh terhadap minat menggunakan mobile banking”.⁹

⁸ Atieq, hlm. 15.

⁹ Yogananda and Dirgantara, hlm. 120.

Kemudian sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Jogiyanto yang mengatakan kemudahan didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha. Nantinya faktor kemudahan ini akan berdampak pada perilaku, yaitu semakin tinggi persepsi seseorang tentang kemudahan menggunakan system, semakin tinggi pula tingkat pemanfaatan teknologi informasi.¹⁰ Oleh karena itu, bagi Pegadaian Syariah, penting untuk memastikan bahwa aplikasi pegadaian syariah digital yang disediakan mudah digunakan oleh nasabahnya. Hal ini dapat dilakukan dengan menyediakan fitur-fitur yang intuitif, user-friendly, dan mudah dipahami oleh nasabah, serta menyediakan panduan atau tutorial penggunaan aplikasi yang jelas dan mudah diakses. Dengan memberikan pengalaman pengguna yang mudah dan menyenangkan, Pegadaian Syariah dapat meningkatkan tingkat pemanfaatan aplikasinya dan memperoleh kepuasan nasabah yang lebih tinggi. Selain itu, Pegadaian Syariah juga dapat mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti keamanan data dan privasi nasabah dalam pengembangan aplikasinya untuk membangun kepercayaan nasabah yang lebih kuat.

2. Tidak Terdapat Pengaruh Antara Kebermanfaatan Menggunakan Aplikasi PSD Terhadap Minat Nasabah

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $<$ t-tabel ($1.933 < 1.96$)

¹⁰ Jogiyanto, hlm. 45.

dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.054 > 0.05$). Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nur Siti Nurhasanah mengatakan “variabel kebermanfaatan secara parsial tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan e-banking pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang”.¹¹ Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Yaufi dan Diana yang mengatakan jika “tidak terdapat pengaruh persepsi kebermanfaatan terhadap minat menggunakan rekening ponsel pada nasabah.”¹²

Kemudian tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Wibowo yang mengatakan jika kebermanfaatan adalah suatu keadaan yang mana individu percaya bahwa penggunaan suatu teknologi tertentu akan meningkatkan kinerjanya. Wibowo juga menjelaskan bahwa kemanfaatan didefinisikan sebagai suatu ukuran yang mana penggunaan suatu teknologi dipercaya akan mendatangkan mafaat bagi orang yang menggunakannya. Selanjutnya penulis mendefinisikan Kebermanfaatan adalah suatu sikap atau tindakan nasabah dalam menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital dapat membantu dan memberikan manfaat kepada nasabah.¹³

3. Terdapat Pengaruh Antara Kepercayaan Menggunakan Aplikasi PSD Terhadap Minat Nasabah.

¹¹ Fernanda Idham, Khalid, and Embun, ‘Analisis Pengaruh Keamanan, Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Nasabah Dan Kebermanfaatan Terhadap Minat Menggunakan E-Banking Pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang’, 8.2 (2018), 49–57 (hlm. 55).

¹² Diana Rahmawati Yaufi Andriyano, ‘Kebermanfaatan, Persepsi Risiko Dan Kepercayaan Kasus Pada Nasabah Cimb Niaga Daerah Istimewa’, 4.2 (2016), 1–16 (hlm. 1).

¹³ Prasetya and Putra, hlm. 157.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai *t*-statistik > *t*-tabel ($3.302 > 1.96$) dan *p-value* < 0.05 ($0.001 < 0.05$). Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sherly dan Isharjadi mengatakan “kepercayaan dan persepsi kenyamanan secara parsial berpengaruh terhadap minat penggunaan sistem *internet banking*.”¹⁴ Begitu juga dengan penelitian Alifatul dan Dwi dalam penelitian mengatakan “persepsi kepercayaan berpengaruh terhadap minat menggunakan produk *e-money card* secara signifikan”.¹⁵

Kemudian sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Bahrudin yang mengatakan jika “kepercayaan konsumen (*consumer beliefs*) merupakan salah satu interpretasi yang disampaikan konsumen baik dalam bentuk pengetahuan dan pemberian kesimpulan tentang objek, atribut maupun manfaatnya, kepercayaan memiliki kontribusi yang positif terhadap kepuasan konsumen”.¹⁶ Hal ini disebutkan sebagai akibat dari kontribusinya yang positif terhadap kepuasan konsumen, kepercayaan konsumen juga dapat berdampak pada loyalitas konsumen dan niat untuk melakukan pembelian ulang. Konsumen yang percaya pada produk atau layanan suatu perusahaan cenderung lebih loyal dan lebih cenderung untuk membeli lagi di masa depan, serta dapat merekomendasikan

¹⁴ Sherly Rakhmawati and Isharijadi, ‘Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Dan Persepsi Kenyamanan Terhadap Minat Penggunaan Sistem Internet Banking Pada Nasabah Bank Muamalat Cabang Pembantu Madiun’, 2.2 (2013), hlm. 71.

¹⁵ Dwi Alifatul, ‘Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Daya Guna, Persepsi Kepercayaan, Dan Persepsi Manfaat Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan E-Money Pada BRI Lamongan’, 3.2 (2018), 699–711 (hlm. 709).

¹⁶ Bahrudin and Zuhro, hlm. 16.

produk atau layanan tersebut kepada orang lain. Oleh karena itu, membangun kepercayaan konsumen dapat menjadi faktor kunci dalam membangun hubungan jangka panjang yang bermanfaat dengan pelanggan dan mencapai keberhasilan jangka panjang bagi perusahaan.

4. Tidak Terdapat Pengaruh Antara Pengetahuan Menggunakan Aplikasi PSD Terhadap Minat Nasabah.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Jika dilihat dari nilai *t*-statistik < *t*-tabel ($0.218 < 1.96$) dan *p-value* > 0.05 ($0.218 > 0.05$). Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Abdul dan Dita yang mengatakan “pengetahuan tidak berpengaruh secara terhadap minat nasabah”.¹⁷ Begitu juga dengan penelitian Sri dkk dalam penelitian mengatakan Rondoni yang mengatakan “pengetahuan pelanggan tidak berpengaruh terhadap minat pengguna internet banking.”¹⁸

5. Pengetahuan Memoderasi Pengaruh Antara Kemudahan Menggunakan Aplikasi PSD dengan Minat Nasabah

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat *p value* diketahui bahwa terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai *t*-statistik > *t*-tabel

¹⁷ Ahmad Rodoni and Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), hlm. 146.

¹⁸ Sri Bulkia, Ana Sofia Herawati, and Nurul Hasanah, ‘Pengaruh Pengetahuan Nasabah Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Individu Pengguna Internet Banking Banjarmasin’, 3, 2019, 2 (hlm. 90).

($2.786 > 1.96$) dan $p\text{-value} < 0.05$ ($0.006 < 0.05$). Hal ini dapat disebabkan oleh pengetahuan nasabah mengenai fungsi dan kegunaan dari Pegadaian Syariah Digital (PSD) dapat mempengaruhi dan memperkuat minat seorang nasabah dalam menggunakan aplikasi tersebut karena dapat mempermudah segala aktivitas transaksi tanpa harus datang secara langsung ke kantor cabang terdekat.

6. Pengetahuan Tidak Memoderasi Pengaruh Antara Kebermanfaatan Menggunakan Aplikasi PSD dengan Minat Nasabah

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $t < t\text{-tabel}$ ($0.183 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.855 > 0.05$). Hal ini dapat disebabkan oleh pengetahuan nasabah mengenai manfaat menggunakan aplikasi PSD masih tergolong cukup rendah sehingga tidak memberikan menambah minat nasabah dalam menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital (PSD). Selain itu nasabah juga hanya memahami beberapa manfaat dari aplikasi pegadaian syariah digital (PSD) tapi tidak secara keseluruhan, sehingga nasabah hanya memanfaatkannya hanya pada satu bentuk transaksi saja.

7. Pengetahuan Tidak Memoderasi Pengaruh Antara Kepercayaan Menggunakan Aplikasi PSD dengan Minat Nasabah

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan melihat $p\text{ value}$ diketahui bahwa tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan

menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah. Jika dilihat dari nilai t-statistik $< t\text{-tabel}$ ($1.142 < 1.96$) dan $p\text{-value} > 0.05$ ($0.254 > 0.05$). Hal ini dapat disebabkan oleh pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah tidak berkaitan secara langsung dengan kepercayaan nasabah dalam menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital (PSD). Sehingga mereka hanya cukup percaya jika data-data yang mereka berikan aman dan terjamin kerahasiaannya oleh pihak pegadaian syariah, tanpa harus mengetahui terlebih dahulu apakah transaksi menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital (PSD) aman atau tidak bagi dirinya.

D. Keterbatasan Penelitian

Dalam mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sangat sulit karena masih terdapat berbagai keterbatasan antara lain:

1. Tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah. Hal ini dapat disebabkan responden di dalam penelitian ini kurang jujur dalam menjawab kuesioner di dalam penelitian ini sehingga variabel kebermanfaatan tidak mampu mempresentasikan hasil yang cukup untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah.
2. Tidak terdapat pengaruh antara pengetahuan menggunakan aplikasi psd terhadap minat nasabah. Sehingga hasil dalam penelitian tidak menggambarkan hasil yang cukup merepresentasikan faktor yang mempengaruhi minat nasabah secara langsung.
3. Pengetahuan tidak memoderasi pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi psd dengan minat nasabah. Variabel moderasi pada penelitian tidak

cukup untuk menggambarkan bagaimana pengetahuan memoderasi antara kebermanfaatan dengan minat nasabah, sehingga perlu menggunakan variabel moderasi yang lain dalam menggambarkan hubungan variabel ini.

4. Pengetahuan tidak memoderasi pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi psd dengan minat nasabah. Variabel moderasi pada penelitian tidak cukup untuk menggambarkan bagaimana pengetahuan memoderasi antara kepercayaan dengan minat nasabah.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil peneliti seperti yang di jelaskan pada bagian bab sebelumnya bahwa nilai R^2 dapat diketahui jika variabel di dalam penelitian ini mampu menjelaskan sebesar 64,9 persen sementara 35.1 persen dijelaskan oleh variabel yang lain diluar penelitian ini. Adapun poin kesimpulan di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Nilai t-statistik $>$ t-tabel ($4.624 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.000 < 0.05$). Maka diartikan terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi psd terhadap minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.
2. Nilai t-statistik $<$ t-tabel ($1.933 < 1.96$) dan p -value $>$ 0.05 ($0.054 > 0.05$). Maka diartikan tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.
3. Nilai t-statistik $>$ t-tabel ($3.302 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.001 < 0.05$). Maka diartikan terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.
4. Nilai t-statistik $<$ t-tabel ($0.218 < 1.96$) dan p -value $>$ 0.05 ($0.218 > 0.05$). Maka diartikan tidak terdapat pengaruh antara kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD terhadap minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.
5. Nilai t-statistik $>$ t-tabel ($2.786 > 1.96$) dan p -value $<$ 0.05 ($0.006 < 0.05$). Maka diartikan jika bahwa terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh

kemudahan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.

6. Nilai t-statistik $< t$ -tabel ($0.183 < 1.96$) dan p -value > 0.05 ($0.855 > 0.05$). Maka diartikan jika tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kebermanfaatan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.
7. Nilai t-statistik $< t$ -tabel ($1.142 < 1.96$) dan p -value > 0.05 ($0.254 > 0.05$). Maka diartikan jika tidak terdapat moderasi pengetahuan terhadap pengaruh kepercayaan menggunakan aplikasi PSD dengan minat nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.

Kemudian berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti bahwa nasabah yang berusia muda cenderung lebih memilih menggunakan aplikasi PSD daripada mengunjungi cabang bank secara langsung. Peningkatan penggunaan aplikasi PSD dikaitkan dengan kemudahan akses, kecepatan, dan kenyamanan yang ditawarkan menurut nasabah. Beberapa fitur yang paling sering digunakan dalam aplikasi PSD oleh nasabah adalah pengajuan gadai, tabungan emas, dan pembiayaan. Beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penggunaan PSD ini adalah keterampilan teknologi, kepercayaan pada keamanan data, dan ketersediaan dukungan layanan pelanggan. Nasabah cenderung menggunakan aplikasi PSD sebagai cara untuk mengatur keuangan mereka secara efisien, dan juga sebagai alat untuk menghemat waktu

B. Implikasi Penelitian

Berdasarkan dari pemaparan hasil penelitian di atas maka peneliti menjabarkan beberapa implikasi dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Implikasi Teoritis

- a. Terdapat pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital terhadap minat nasabah. Hal ini disebabkan aplikasi Pegadaian Syariah digital dapat diakses dengan mudah dan cepat melalui perangkat *mobile* seperti *smartphone*, sehingga memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi atau mendapatkan informasi mengenai produk dan layanan Pegadaian Syariah. Dengan kemudahan yang diberikan, nasabah merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah. Hal ini dapat meningkatkan minat nasabah dan membuat mereka tertarik untuk menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah digital secara berkelanjutan.
- b. Terdapat pengaruh antara kepercayaan menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah Digital terhadap minat nasabah. Hal ini dapat terjadi karena nasabah yang memperhatikan aspek kepatuhan syariah akan lebih tertarik menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah digital yang menawarkan produk dan layanan keuangan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Kehadiran aplikasi Pegadaian Syariah digital dapat memudahkan nasabah untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka dengan cara yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, Institusi keuangan yang berbasis syariah seringkali dianggap lebih kredibel dan dipercaya oleh nasabah yang memperhatikan aspek kepatuhan

syariah. Kepercayaan nasabah terhadap institusi keuangan tersebut dapat berdampak positif pada minat mereka dalam menggunakan aplikasi Pegadaian Syariah digital.

- c. Pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital dengan minat nasabah. Hal tersebut terjadi karena pengetahuan yang memadai, nasabah dapat memahami dan mengenali keuntungan serta risiko dalam menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital. Dengan demikian, mereka dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana dan tepat dalam memanfaatkan layanan tersebut. Selain itu, pengetahuan juga dapat membantu nasabah dalam memahami cara penggunaan aplikasi pegadaian syariah digital secara efektif dan efisien. Dengan memahami fitur-fitur dan prosedur yang ada, nasabah dapat memaksimalkan penggunaan aplikasi dan meningkatkan kenyamanan serta kepuasan dalam bertransaksi. Pengetahuan dapat berperan sebagai moderator yang memoderasi pengaruh kemudahan penggunaan aplikasi pegadaian syariah digital dengan minat nasabah. Sebab, meskipun aplikasi tersebut mudah digunakan, namun jika nasabah tidak memiliki pengetahuan yang cukup, maka mereka mungkin tidak tertarik untuk menggunakan layanan tersebut. Sebaliknya, jika nasabah memiliki pengetahuan yang memadai, mereka akan cenderung lebih tertarik dan siap untuk menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital.

2. Implikasi Praktis

Pentingnya mengedukasi nasabah tentang aplikasi pegadaian syariah digital Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan memoderasi pengaruh antara kemudahan penggunaan aplikasi dengan minat nasabah. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan pegadaian syariah untuk memberikan edukasi kepada nasabah mengenai aplikasi pegadaian syariah digital dan manfaatnya. Dengan edukasi yang memadai, nasabah dapat memahami keuntungan serta risiko dalam menggunakan aplikasi dan memaksimalkan penggunaannya. Perusahaan pegadaian syariah perlu memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah untuk menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti persepsi kemudahan penggunaan, persepsi kebermanfaatan, persepsi keandalan, dan persepsi citra mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital. Oleh karena itu, perusahaan pegadaian syariah perlu memperhatikan faktor-faktor tersebut dalam pengembangan dan promosi aplikasi pegadaian syariah digital agar dapat meningkatkan minat nasabah. Perusahaan pegadaian syariah perlu melakukan evaluasi terhadap kualitas aplikasi pegadaian syariah digital secara teratur Persepsi keandalan dan persepsi citra terbukti mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan aplikasi pegadaian syariah digital. Oleh karena itu, perusahaan pegadaian syariah perlu melakukan evaluasi terhadap kualitas aplikasi secara teratur untuk memastikan bahwa aplikasi tersebut dapat diandalkan dan memiliki citra yang baik di mata nasabah.

C. Saran

Berikut adalah beberapa saran bagi Pegadaian Syariah guna mengembangkan nasabah menggunakan pegadaian syariah digital (PSD), yaitu:

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak diharapkan dapat terus melakukan pemasaran aplikasi pegadaian digital service kepada nasabah, terkhusus kepada nasabah yang masih cukup muda yang tentunya mengerti tentang penggunaan internet. Pegadaian Syariah juga diharapkan terus memperbaiki sistem aplikasi untuk menjaga privasi nasabah.
2. Bagi Masyarakat Umum, disarankan agar lebih dapat memahami tentang penggunaan internet sehingga dapat memudahkan dan memberikan kenyamanan bagi nasabah yang akan melakukan transaksi menggunakan pegadaian syariah digital (PSD).
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, maka peneliti berharap bagi peneliti selanjutnya untuk dapat lebih mengupas lebih dalam tentang bagaimana minat nasabah terbentuk serta faktor apa saja yang mempengaruhi nya. Sehingga kekurangan-kekurangan yang ada dapat menjadi kajian bagi peneliti berikutnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah and Hartono, *Partial Least Square (PLS) : Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) Dalam Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Kencana Prenada Media Group, 2015)
- Agustiani, 'Pengaruh Pemanfaatan Sistem Informasi Akademik Terpadu (SIKADU) Terhadap Kinerja Individual Dengan Kemudahan Penggunaan Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Fakultas Teknik Universitas Negeri Semarang)' (unpublished Disertasi, Universitas Diponegoro, 2010)
- Ahmad Rodoni and Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008)
- Ahmad Taufik Harahap, 'Tantangan Dan Peluang Lembaga Keuangan Syariah', 2.2 (2017)
- Anuraga G. Sulistiyawan and Munadhiroh, 'Structural Equation Modeling – Partial Least Square Untuk Pemodelan Indeks Pembangunan Kesehatan Masyarakat (IPKM) Di Jawa Timur'
- Atieq, 'Pengaruh Persepsi Kebermanfaatan Dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Minat Menggunakan Layanan Syariah Digital Di Pegadaian Syariah Indramayu', 15.1 (2021), 1–17
- Bahrudin and Zuhro, 'Pengaruh Kepercayaan Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan', 3.1, 1–17
- Bulkia, Sri, Ana Sofia Herawati, and Nurul Hasanah, 'Pengaruh Pengetahuan Nasabah Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Individu Pengguna Internet Banking Banjarmasin', *At-Tadbir : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 3.2 (2019)
- Dabholkar dan Bagozzi, 'An Attitudinal Model of Technology-Based Self-Service: Moderating Effects Of Consumer Traits And Situational Factors', 30.3 (2002)
- Diana Rahmawati Yaufi Andriyano, 'Kebermanfaatan, Persepsi Risiko Dan Kepercayaan Kasus Pada Nasabah Cimb Niaga Daerah Istimewa', 4.2 (2016), 1–16
- Dwi Alifatul, 'Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Daya Guna, Persepsi Kepercayaan, Dan Persepsi Manfaat Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan E-Money Pada BRI Lamongan', 3.2 (2018), 699–711
- Elizabeth B. Hurlock, *Perkembangan Anak* (Jakarta: Erlangga, 1978)
- Engel, *Nilai Dasar Logo Konseling* (Jakarta: PT Kanisius, 2014)
- Fatmawati, 'Technology Acceptance Model (TAM) Untuk Menganalisis Penerimaan Terhadap Sistem Informasi Perpustakaan', 9.1 (2015)



- Ferdinan, *Metode Penelitian* (Jakarta: Grafindo Persada, 2006)
- Fernanda Idham, Khalid, and Embun, 'Analisis Pengaruh Keamanan, Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Nasabah Dan Kebermanfaatan Terhadap Minat Menggunakan E-Banking Pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang', 8.2 (2018), 49–57
- Hartini, 'Pengembangan Model TAM: Expertise Dan Innovativeness Sebagai Variabel Moderator Studi Pada Penggunaan E Banking', 1.2 (2011), 155–64
- Hasibuan, Abdul Nasser, 'Asimetri Informasi Dalam Perbankan Syariah', 1.1 (2015)
- , 'Relevansi pedoman standar akuntansi keuangan (PSAK) No. 30 dengan hukum islam', 20.2 (2021)
- , 'Strategi Pemasaran Produk Funding Di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidimpuan', *Imara: Jurnal Riset Ekonomi Islam*, 2.1 (2018)
- Hasibuan, Abdul Nasser, and Sulaiman Efendi, 'Analysis Of Accounting Treatment Of Gold Pawn Loans At Islamic Banks In Padangsidimpuan', 2 (2022)
- Hasibuan, Abdul Nasser, Ade Fatma Lubis, Sirojuzilam Hasyim, and Isfenti Sadalia, 'Effects of Auditor Quality on Market-Based and Accounting-Based Financial Statement Quality and Its Impacts on Economic Consequences (A Case on Indonesia Capital Market)'
- Hasibuan, Abdul Nasser, Ja'far Nasution, and Wiwik Susanti Sitompul, 'Pengaruh Keselamatan Dan Kesehatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan', 5.2 (2019)
- Ibnu Hadjar, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif Dalam Pendidikan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009)
- Imam Ghozali, *Struktural Equation Modeling, Metode Alternatif Dengan Partial Least Square (PLS)* (Semarang: Badan Penelitian Universitas Deponegoro, 2014)
- Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan* (Yogyakarta: Andi Offset, 2007)
- Karnawijaya dan Rokhaniyah, 'Pegadaian Digital Service: Upaya Peningkatan Inklusi Keuangan Segmen Bisnis Syariah', 4.3 (2022), 708–25
- Kasmir, *Lembaga Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004)
- Khasanah and Villia Nikmatul, 'Akuntansi Lndonesia', 2.1 (2013)
- Madden and Ellen, 'A Comparison of The Theory Of Planned Behavior And The Theory Of Reasoned Action. Personality and Social Psychology Bulletin', 18.1 (1992)



- Maulani, 'E-Government: Efektivitas Layanan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service (PSDS) Pada Cabang Pegadaian Syariah Bogor Baru', 3.2 (2020), 185–94
- Moh. Uzer Usman, *Menjadi Guru Profesional* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004)
- Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004)
- Muntianah, Astuti, and Azizah, 'Pengaruh Minat Perilaku Terhadap Actual Use Teknologi Informasi Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM) (Studi Kasus Pada Kegiatan Belajar Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang)', 6.1
- N, Nofinawati, Abdul Nasser Hasibuan, Dinda Sildiya, and Ferdy Kurniawan, 'Comparative Analysis Of Islamic Banking Financial Performance Before And During The Covid 19 Period In Indonesia', *At-Tijaroh: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis Islam*, 7.2 (2021), 196–212
- Norawati, Yusuf, Yunita, and Husein, 'Analisis Lingkungan Kerja Dan Beban Kerja Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pegawai Bapenda Kabupaten Kampar', 15.1, 395–106
- Nur Aswani and Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN Maliki Press, 2011)
- Pegadaian, PT., 'Sejarah Pegadaian', 2021 <<https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>> [accessed 5 April 2021]
- Prasetya and Putra, 'Pengaruh Persepsi Kemudahan, Manfaat Dan Risiko Pada Minat Penggunaan e-Money Di Surabaya', 17.2, 151–58
- Rachmad Saleh Nasution, 'Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balik Papan', 1.2 (2016)
- Rambe, Marahombang, Abdul Nasser Hasibuan, Muhammad Wandisyah, and Idris Saleh, 'The Effect of Third-Party Funds On Financing In PT. Victoria Sharia Bank', *Journal Of Sharia Banking*, 1.1 (2020)
- Rizky dan Yasa, 'Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan, Dan Pengetahuan Terhadap Minat Menggunakan E-Banking Dalam Bertransaksi Pada Umkm Di Kecamatan Buleleng', 9.3 (2019)
- Rosaci dan Sarne, *A Trust-Based Filtering To Improve Recommendations for B2C E-Commerce. In Intelligent Distributed Computing VII* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014)



- Satriawan and Usman, 'Pengaruh Komitmen, Kepercayaan Dan Kepuasan Terhadap Retensi Pelanggan Honda Matic', 8.1 (2018), 45–57
- Sherly Rakhmawati and Isharijadi, 'Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, Dan Persepsi Kenyamanan Terhadap Minat Penggunaan Sistem Internet Banking Pada Nasabah Bank Muamalat Cabang Pembantu Madiun', 2.2 (2013)
- Shintya Robiatul Adawiyah, 'Pelaksanaan Gadai Emas Syariah Sebagai Alternatif Pembiayaan Di Kota Bandar Lampung', 1.2 (2018)
- Silva P, *Technology Acceptance Model (TAM)* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015)
- Sri Bulkia, Ana Sofia Herawati, and Nurul Hasanah, 'Pengaruh Pengetahuan Nasabah Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Individu Pengguna Internet Banking Banjarmasin', 3, 2019, 2
- Tjandrasa, *Psikologi Perkembangan Anak Dan Remaja* (Jakarta: BPK Gunung Muria, 1989)
- Upawija Dewantara, 'Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Pemahaman Etika Kerja Islami', 1.2 (2017)
- Venkatesh dan Davis, 'A Theoretical Extension of The Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies', 46.2 (2000), 186–2014
- Wherington, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Aksara Baru, 1982)
- Wibowo, Rosmauli, and Suhud, 'Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Fitur Layanan, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan E-Money Card (Studi Pada Pengguna Jasa Commuterline Di Jakarta)', 6.1, 440–56
- Windari, Windari, and Abdul Nasser Hasibuan, 'The Effect Of Banking Zakat And Corporate Social Responsibility On The Profitability Ratio Of Sharia Commercial Banks In Indonesia', *Imara: Jurnal Riset Ekonomi Islam*, 5.1 (2022)
- Yogananda and Dirgantara, 'Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Untuk Menggunakan Instrumen Uang Elektronik', 6.4, 116–22



39	3	3	4	5	5	3	5	5	5
40	4	5	5	5	5	5	5	5	5
41	4	5	5	5	4	4	5	5	5
42	5	5	5	5	5	4	5	5	5
43	5	5	5	5	5	5	5	5	5
44	4	4	4	5	5	4	5	5	5
45	3	4	4	3	3	3	3	3	3
46	5	5	5	5	5	4	5	5	5
47	4	4	3	4	4	3	4	4	4
48	4	4	3	4	3	3	4	4	4
49	4	4	4	5	4	4	5	5	5
50	3	4	5	5	5	3	5	5	5
51	5	4	4	5	4	3	5	5	5
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3
53	4	4	5	5	5	4	5	5	5
54	4	4	4	4	4	4	4	4	4
55	5	5	5	5	5	5	5	5	5
56	4	4	4	4	5	4	4	4	4
57	4	4	4	5	5	4	5	5	5
58	5	5	5	5	5	4	5	5	5
59	4	4	4	5	4	4	5	5	5
60	5	5	5	5	4	4	5	5	5
61	4	5	5	5	4	4	5	5	5
62	3	4	4	5	3	3	5	5	5
63	3	4	4	4	4	4	4	4	4
64	4	5	5	5	5	5	5	5	5
65	4	4	5	5	4	4	5	5	5
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4
68	4	5	5	5	5	3	5	5	5
69	4	4	4	5	5	5	5	5	5
70	3	3	4	4	4	3	4	4	4
71	3	4	4	4	4	3	4	4	4
72	4	4	3	4	4	4	4	4	4
73	4	5	5	5	4	3	5	5	5
74	4	4	5	5	4	5	5	5	5
75	5	5	5	5	5	5	5	5	5
76	4	4	4	4	4	3	4	4	4
77	5	4	5	5	5	5	5	5	5
78	5	5	5	5	5	5	5	5	5
79	4	4	4	5	5	4	5	5	5



121	5	4	5	5	5	5	5	5	4
122	5	4	4	4	3	4	4	4	4
123	4	4	5	5	4	3	5	5	4
124	4	4	4	5	4	3	5	5	3
125	3	4	4	4	4	3	4	4	5
126	3	4	4	4	4	4	4	4	5
127	4	4	4	4	3	4	4	4	4
128	4	5	5	5	5	5	5	5	3
129	2	2	2	2	2	2	2	2	5
130	1	3	3	3	3	3	3	3	4
131	3	4	3	3	4	3	3	3	4
132	4	5	5	5	5	5	5	5	5
133	4	4	4	4	4	5	4	4	4
134	4	5	5	5	2	4	5	5	4
135	3	4	4	4	3	4	4	4	2
136	4	4	5	4	2	3	4	4	4
137	3	4	3	3	4	3	3	3	4
138	4	5	5	5	3	4	5	5	5
139	3	4	4	4	5	3	4	4	4
140	3	5	5	5	5	5	5	4	4
141	3	5	5	5	4	4	5	3	4
142	4	4	4	4	5	4	4	3	4
143	4	5	5	5	5	5	5	2	5
144	3	5	5	5	5	4	5	2	3
145	3	3	3	4	3	3	4	3	4
146	5	5	5	5	5	4	5	4	4
147	3	4	4	4	4	3	4	4	4
148	4	4	4	4	3	3	4	3	4
149	5	4	4	5	4	4	5	4	4
150	3	4	5	5	5	3	5	4	5
151	3	4	3	4	4	3	4	4	5
152	4	5	4	4	3	3	4	4	5
153	5	4	5	5	5	4	5	3	3
154	4	4	4	4	4	4	3	4	4
155	5	5	5	5	5	5	5	4	5
156	4	4	4	4	5	4	4	3	4
157	4	4	4	5	5	4	4	3	4



Responden	Variabel Pengetahuan						
	Soal						
	1	2	3	4	5	6	7
1	4	5	5	4	3	4	5
2	4	4	4	5	5	5	4
3	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	4	5	4
5	4	4	4	4	4	4	4
6	5	5	5	5	5	5	5
7	4	4	4	4	4	4	4
8	4	4	5	5	4	5	5
9	4	4	4	4	3	4	4
10	4	4	3	4	4	4	3
11	4	4	4	4	4	4	4
12	4	5	4	4	4	4	4
13	4	5	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4	4	4
15	5	5	5	5	5	5	5
16	4	4	4	4	4	4	4
17	4	5	3	4	4	4	3
18	4	4	4	4	4	4	4
19	2	2	2	2	2	2	2
20	4	5	5	5	4	5	5
21	5	5	5	5	5	5	5
22	5	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4
24	4	4	4	5	4	5	4
25	5	4	3	5	5	5	3
26	4	4	4	4	4	4	4
27	4	4	2	4	4	4	2
28	5	5	5	5	5	5	5
29	1	1	1	1	1	1	1
30	4	4	3	3	3	3	3
31	4	4	3	3	2	3	3
32	5	5	5	5	5	5	5
33	4	5	5	5	5	5	5
34	4	4	4	4	4	4	4
35	4	4	4	4	4	4	4
36	4	4	4	4	4	4	4
37	3	4	4	4	4	4	4
38	3	4	4	4	4	4	4
39	5	5	5	5	5	5	5



40	5	5	5	5	5	5	5
41	5	5	5	5	4	5	5
42	4	5	5	5	5	5	5
43	5	5	5	5	5	5	5
44	5	5	3	5	5	5	3
45	4	4	4	4	4	4	4
46	5	5	5	5	5	5	5
47	4	4	5	4	4	4	5
48	4	4	4	4	4	4	4
49	4	5	3	5	5	5	3
50	5	5	4	5	4	5	4
51	4	5	4	5	4	5	4
52	4	5	2	4	3	4	2
53	5	5	5	5	4	5	5
54	4	4	5	5	5	5	5
55	5	5	5	5	5	5	5
56	4	4	4	4	4	4	4
57	4	4	4	4	4	4	4
58	4	4	4	5	4	5	4
59	4	5	4	5	4	5	4
60	4	4	4	5	4	5	4
61	4	4	4	5	4	5	4
62	4	4	3	4	4	4	3
63	4	4	4	4	4	4	4
64	4	5	5	5	5	5	5
65	4	4	4	4	4	4	4
66	4	4	4	4	4	4	4
67	4	4	4	4	4	4	4
68	3	5	3	5	4	5	3
69	4	4	4	5	4	5	4
70	4	4	3	4	4	4	3
71	4	4	3	4	3	4	3
72	4	4	4	4	4	4	4
73	4	5	3	5	4	5	3
74	4	4	5	5	5	5	5
75	3	5	5	5	5	5	5
76	4	4	3	4	4	4	3
77	5	5	4	5	4	5	4
78	5	5	5	4	4	4	5
79	5	5	4	5	4	5	4
80	5	5	5	5	5	5	5
81	5	5	5	5	5	5	5



82	5	4	4	5	5	5	4
83	4	4	4	4	4	4	4
84	5	4	5	5	4	5	5
85	5	5	4	5	5	5	4
86	5	5	5	5	5	5	5
87	5	5	5	5	5	5	5
88	4	5	3	4	4	4	3
89	4	4	2	4	4	4	2
90	4	4	3	4	3	4	3
91	3	4	3	4	2	4	3
92	4	4	5	5	5	5	5
93	3	3	3	3	3	3	3
94	4	4	4	4	4	4	4
95	4	5	5	5	5	5	5
96	4	5	4	4	4	4	4
97	5	4	5	5	5	5	5
98	5	5	5	5	5	5	5
99	4	4	4	4	4	4	4
100	3	3	3	4	4	4	3
101	4	4	5	4	4	4	5
102	4	5	5	4	4	4	5
103	3	4	4	3	4	3	4
104	3	4	3	3	4	3	3
105	3	3	3	3	3	3	3
106	4	5	5	5	5	5	5
107	4	5	3	5	3	5	3
108	4	4	3	3	3	3	3
109	4	5	2	2	3	2	2
110	4	5	4	4	4	4	4
111	3	3	3	3	3	3	3
112	3	3	5	4	3	4	5
113	2	3	3	3	3	3	3
114	3	4	3	3	4	3	3
115	3	3	3	3	3	3	3
116	4	4	3	4	3	4	3
117	3	4	4	4	2	4	4
118	4	4	3	4	3	4	3
119	4	4	5	3	4	3	5
120	5	3	3	3	3	3	3
121	4	3	2	4	3	4	2
122	3	5	3	3	5	3	3
123	3	3	4	4	4	4	4



124	4	4	3	4	3	4	3
125	3	4	4	4	4	4	4
126	5	4	4	4	3	4	4
127	3	3	2	3	3	3	2
128	5	4	4	3	3	3	4
129	4	3	3	4	4	4	3
130	4	4	5	4	4	4	5
131	3	3	3	2	2	2	3
132	4	4	4	4	4	4	4
133	3	3	4	3	2	3	4
134	4	4	4	3	3	3	4
135	2	2	4	3	4	3	4
136	3	3	1	3	3	3	1
137	4	4	4	4	3	4	4
138	2	3	3	3	4	3	3
139	4	4	3	4	4	4	3
140	5	4	4	3	3	3	4
141	3	4	2	4	3	4	2
142	3	4	3	3	3	3	3
143	4	4	3	3	3	3	3
144	2	3	2	3	3	3	2
145	3	3	3	2	4	2	3
146	4	4	4	3	3	3	3
147	4	3	4	3	3	3	3
148	3	3	3	2	2	2	2
149	4	4	4	4	4	4	4
150	4	4	4	4	4	4	4
151	4	4	4	4	4	4	4
152	4	4	4	3	4	3	4
153	4	3	5	4	2	4	4
154	3	4	3	3	2	4	3
155	4	4	4	4	4	5	4
156	5	4	5	4	4	4	3
157	4	4	3	3	3	3	3



Responden	Variabel Kemudahan											
	Soal											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3	4
2	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	3	3	4	4	3	4	3	3	1	3	4	3
6	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	3
7	4	4	5	3	4	4	4	4	2	4	3	3
8	3	3	4	4	3	4	3	3	5	3	4	4
9	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	2
10	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3
11	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3
12	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	2
13	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4
14	2	2	4	3	2	3	2	2	5	2	3	5
15	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	2
16	4	4	5	5	4	3	4	4	5	4	5	3
17	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5
18	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	5
19	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3
20	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	2
21	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4
22	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3
23	3	4	4	4	3	4	3	3	2	3	4	5
24	3	2	3	2	3	2	3	3	4	3	2	3
25	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
26	3	2	2	2	3	2	3	3	1	3	2	3
27	4	2	2	2	4	2	4	4	3	4	2	4
28	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	5
29	1	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	3
30	3	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	3
31	3	4	4	3	3	4	3	3	2	3	3	4
32	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4
33	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
34	4	2	4	4	4	2	4	4	5	4	4	4
35	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3
36	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
37	4	2	3	4	4	2	4	4	4	4	4	3
38	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
39	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2



40	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3
41	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3
42	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	2
43	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5
44	4	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4
45	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4
46	3	5	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3
47	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
48	3	4	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4
49	4	4	4	5	3	5	4	4	4	4	5	2
50	3	3	5	5	4	5	3	3	2	3	5	4
51	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5
52	4	3	4	5	2	4	4	4	5	4	5	3
53	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4
54	3	4	4	4	5	5	3	3	4	3	4	3
55	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4
56	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5
57	5	4	4	4	4	4	5	5	2	5	4	3
58	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	3
59	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
60	3	5	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4
61	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3
62	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	5
63	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4
64	4	4	5	5	5	5	4	4	2	4	5	4
65	3	4	4	4	4	4	3	3	1	3	4	4
66	3	4	4	4	4	4	3	3	5	3	4	3
67	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3
68	3	4	5	3	5	4	3	3	2	3	3	3
69	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4
70	4	3	4	3	4	4	4	4	5	4	3	5
71	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3
72	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
73	5	4	5	3	5	4	5	5	5	5	3	3
74	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	3
75	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3
76	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	3	4
77	5	5	5	4	5	4	5	5	3	5	4	4
78	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3
79	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	3
80	4	5	5	5	5	5	4	4	2	4	5	5
81	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	2



82	5	4	4	4	5	5	5	5	3	5	4	4
83	3	4	4	4	4	4	3	3	2	3	4	3
84	5	4	4	5	5	4	5	5	2	5	5	4
85	5	4	5	4	5	5	5	5	3	5	4	5
86	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	2
87	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
88	5	4	4	5	3	4	5	5	3	5	5	2
89	5	5	4	4	2	4	5	5	5	5	4	4
90	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4
91	2	4	3	4	4	4	2	2	1	2	4	4
92	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2
93	3	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3	4
94	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	5
95	4	4	4	4	4	5	4	4	1	4	4	4
96	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4
97	3	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4
98	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4
99	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
100	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
101	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2
102	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
103	3	4	4	3	4	3	3	4	2	3	3	2
104	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
105	3	3	4	4	4	4	3	4	5	3	4	3
106	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4
107	4	3	5	3	4	4	4	4	2	4	3	2
108	3	5	4	4	5	4	3	5	5	3	4	5
109	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3
110	4	2	4	3	3	3	4	3	5	4	3	4
111	4	4	3	3	4	4	4	4	2	4	3	1
112	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4
113	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3
114	2	3	4	3	4	3	2	4	2	2	3	5
115	3	4	4	4	5	3	3	5	3	3	4	4
116	4	4	5	5	5	3	4	5	4	4	5	3
117	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4
118	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3
119	2	2	2	2	2	3	2	2	4	2	2	3
120	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	5
121	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	3
122	3	4	2	3	2	3	3	2	3	3	3	5
123	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	4



124	3	3	3	2	3	2	3	3	4	3	2	5
125	4	5	4	4	2	4	4	2	3	4	4	5
126	3	4	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3
127	4	3	2	2	2	2	4	2	2	4	2	4
128	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	2
129	1	2	2	1	1	2	1	1	5	1	1	3
130	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	4
131	3	3	4	3	4	4	3	4	2	3	3	3
132	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
133	4	4	5	4	2	4	4	2	3	4	4	2
134	4	5	4	4	5	2	4	5	5	4	4	4
135	4	4	4	4	3	4	4	3	2	4	4	2
136	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2
137	4	4	3	4	4	2	4	4	5	4	4	2
138	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3
139	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3
140	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
141	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
142	4	5	4	4	4	5	4	4	2	4	4	3
143	4	5	5	4	5	5	4	5	2	4	5	1
144	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	2	4
145	4	3	4	3	4	4	4	4	2	5	3	2
146	3	5	3	4	4	3	3	4	3	2	5	5
147	4	4	4	4	5	4	4	5	2	5	3	3
148	3	4	3	3	4	3	3	4	2	2	3	2
149	4	4	4	5	3	5	4	3	4	4	3	3
150	3	3	5	5	4	5	2	4	2	4	4	4
151	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4
152	4	3	4	5	2	4	2	2	2	5	3	4
153	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4
154	3	4	4	4	5	5	2	5	4	5	4	2
155	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5
156	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	3
157	5	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4



Responden	Variabel Kemudahan											
	Soal											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	2	5
2	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	3
3	4	2	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	4	2	5
5	4	4	4	4	3	4	2	3	5	2	4	5
6	5	5	5	5	5	5	3	5	4	3	4	3
7	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	4	4
8	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3
9	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4
10	4	4	4	5	4	4	2	4	4	4	4	4
11	4	5	5	4	4	4	3	4	5	3	4	4
12	4	5	5	3	4	4	2	4	5	3	3	3
13	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3
14	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	1	4
15	3	3	3	2	5	3	2	3	3	4	4	3
16	4	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
17	3	5	5	5	4	3	4	2	4	2	5	3
18	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3
19	2	1	1	1	2	2	2	2	4	5	4	4
20	4	4	4	4	5	4	3	4	2	3	1	3
21	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3
22	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2	4	5
23	3	5	5	5	4	3	3	4	4	3	3	3
24	3	4	4	5	4	3	4	4	5	5	2	5
25	3	4	4	4	5	3	5	4	4	4	4	4
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
27	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	2	3
28	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	3
29	2	2	2	2	1	2	4	2	5	5	5	3
30	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	5	3
31	3	3	3	3	4	3	4	4	4	2	2	4
32	5	5	5	5	5	5	4	5	5	1	4	4
33	5	4	4	4	5	5	3	4	5	4	4	3
34	4	5	5	5	5	4	4	2	5	4	4	3
35	4	4	4	4	4	4	2	3	5	2	1	2
36	3	5	5	4	4	3	3	2	2	2	4	3
37	3	3	3	3	4	3	3	4	4	2	5	3
38	4	5	5	5	4	4	5	3	3	3	1	3



39	3	4	4	4	5	3	2	5	4	4	1	3
40	5	5	5	5	5	5	2	5	5	1	4	4
41	4	5	5	5	5	4	3	4	3	2	5	3
42	4	4	4	4	5	4	2	5	3	3	4	4
43	5	5	5	5	5	5	2	5	3	3	4	4
44	4	5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	4
45	3	3	3	4	3	3	4	3	4	2	4	2
46	4	5	5	5	5	4	2	5	4	4	5	3
47	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	3
48	3	4	4	4	4	3	4	3	4	5	4	4
49	4	4	4	5	5	4	1	4	3	4	2	5
50	3	5	5	5	5	3	4	5	4	3	3	3
51	3	3	3	4	5	3	2	4	4	3	4	5
52	3	4	4	4	3	3	4	3	5	3	4	4
53	4	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	3
54	4	4	4	4	4	4	1	4	5	3	4	3
55	5	5	5	5	5	5	3	5	3	3	4	4
56	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	5	4
57	4	4	4	5	5	4	4	5	3	3	2	3
58	4	4	4	5	5	4	3	5	4	2	4	2
59	4	3	3	5	5	4	4	4	4	4	5	3
60	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4
61	4	5	5	5	5	4	2	4	3	2	4	3
62	3	3	3	3	5	3	2	3	3	3	5	2
63	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	2	5
64	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	3
65	4	4	4	4	5	4	5	4	5	2	2	4
66	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3
67	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	2	4
68	3	5	5	3	5	3	5	5	4	4	4	4
69	5	4	4	4	5	5	4	5	3	4	1	4
70	3	4	4	3	4	3	5	4	2	2	4	3
71	3	4	4	3	4	3	4	4	5	2	4	5
72	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	1	3
73	3	4	5	3	5	3	3	4	4	4	4	3
74	5	4	4	5	5	5	3	4	4	4	4	3
75	5	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5	3
76	3	4	4	3	4	3	1	4	4	4	5	4
77	5	5	5	4	5	5	4	5	3	4	3	5
78	5	4	4	5	5	5	2	5	3	3	3	5
79	4	5	5	4	5	4	4	5	3	3	3	3
80	5	5	5	5	5	5	2	5	4	3	4	3



81	5	5	4	4	5	5	2	5	2	3	2	4
82	4	5	4	4	5	4	4	5	3	3	3	3
83	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	5
84	4	5	4	5	5	4	5	5	3	4	3	5
85	3	5	5	4	5	3	3	5	4	4	5	4
86	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3
87	4	5	5	5	5	4	3	5	3	3	2	3
88	3	4	4	3	5	3	1	3	4	4	4	3
89	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4
90	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	3	4
91	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
92	3	4	4	4	5	3	1	4	3	2	2	3
93	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3
94	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	2	4
95	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3
96	4	4	5	4	5	4	4	4	2	4	1	4
97	4	3	4	5	5	4	3	5	4	4	2	4
98	4	3	5	5	5	4	3	3	3	2	2	3
99	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
100	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5
101	5	4	4	5	5	5	3	4	5	4	4	3
102	4	4	5	5	4	4	4	2	3	3	3	3
103	3	4	4	3	3	3	4	1	3	2	3	2
104	3	4	4	3	3	3	5	4	2	4	5	5
105	3	3	3	3	3	3	2	2	3	5	2	4
106	3	4	4	4	5	3	4	3	4	4	5	4
107	5	3	4	4	3	5	5	1	3	3	3	3
108	4	3	2	3	2	4	3	4	4	4	4	4
109	4	3	3	4	5	4	4	5	5	5	5	5
110	4	4	4	5	4	4	4	2	2	2	3	2
111	2	3	1	5	2	2	4	4	5	2	2	2
112	4	4	4	4	3	4	3	3	5	5	4	4
113	3	2	3	3	4	3	2	2	2	2	4	3
114	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	1	3
115	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
116	3	3	4	4	4	3	4	4	2	4	3	4
117	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	2	4
118	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	1	3
119	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	1	3
120	4	4	4	5	4	4	3	3	4	2	4	4
121	4	4	3	4	3	4	2	4	4	5	4	4
122	3	4	5	4	4	3	3	2	5	2	2	4



123	4	5	3	5	4	4	3	5	2	4	3	3
124	2	3	4	5	5	2	4	4	3	3	2	3
125	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3
126	3	5	4	4	5	3	3	5	5	3	4	4
127	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4
128	4	3	3	4	5	4	4	5	5	5	4	3
129	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3
130	4	3	4	4	3	4	5	2	3	2	5	3
131	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
132	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4
133	3	2	3	5	4	3	4	2	3	4	3	3
134	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4
135	3	3	4	3	4	3	2	2	5	5	2	5
136	3	3	4	3	4	3	2	2	3	2	3	3
137	5	3	4	5	3	5	4	4	4	4	5	5
138	5	3	5	5	3	5	4	3	3	3	2	3
139	5	3	5	5	3	5	4	5	3	4	4	3
140	5	4	4	4	4	5	5	3	5	5	5	3
141	2	3	3	3	3	2	5	4	4	2	1	4
142	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	5
143	3	4	3	4	4	3	3	2	4	4	3	3
144	3	3	3	3	3	3	1	5	3	4	4	4
145	3	3	3	3	4	3	2	5	4	3	2	3
146	4	3	4	3	4	4	2	4	3	3	4	5
147	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	2
148	3	3	3	3	3	3	2	4	5	5	5	5
149	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	5
150	4	5	3	5	4	4	4	3	3	3	3	3
151	3	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4
152	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3
153	2	5	3	5	4	4	3	2	4	3	2	4
154	4	2	5	3	4	3	3	3	3	5	3	3
155	2	5	5	5	3	5	3	5	4	4	4	5
156	4	5	3	5	5	3	3	5	4	4	5	4
157	2	5	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4



Responden	Variabel Kepercayaan					
	Soal					
	1	2	3	4	5	6
1	4	4	5	5	5	5
2	4	4	4	4	5	4
3	4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5
5	3	4	4	4	3	4
6	5	5	5	5	5	5
7	4	5	5	4	5	4
8	5	5	5	4	4	4
9	3	4	4	4	4	4
10	2	4	4	4	4	4
11	4	4	4	4	4	4
12	4	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	4	4
14	3	4	4	4	4	4
15	4	4	4	5	3	5
16	4	4	4	5	4	5
17	5	5	5	4	2	4
18	4	4	4	4	4	4
19	2	2	2	2	2	2
20	4	4	4	5	4	5
21	5	5	5	5	5	5
22	4	4	4	4	3	4
23	4	3	4	4	4	4
24	3	4	4	4	4	4
25	5	4	5	5	4	5
26	4	4	4	4	4	4
27	3	4	4	4	3	4
28	5	5	5	5	5	5
29	2	2	1	1	2	1
30	3	3	3	3	3	3
31	3	4	4	4	4	4
32	5	5	5	5	5	5
33	4	4	5	5	4	5
34	5	4	5	5	2	5
35	4	4	4	4	3	4
36	4	4	4	4	2	4
37	4	4	3	4	4	4
38	4	4	4	4	3	4
39	3	3	4	5	5	5



40	4	5	5	5	5	5
41	4	5	5	5	4	5
42	5	5	5	5	5	5
43	5	5	5	5	5	5
44	4	4	4	5	5	5
45	3	4	4	3	3	3
46	5	5	5	5	5	5
47	4	4	3	4	4	4
48	4	4	3	4	3	4
49	4	4	4	5	4	5
50	3	4	5	5	5	5
51	5	4	4	5	4	5
52	3	3	3	3	3	3
53	4	4	5	5	5	5
54	4	4	4	4	4	4
55	5	5	5	5	5	5
56	4	4	4	4	5	4
57	4	4	4	5	5	5
58	5	5	5	5	5	5
59	4	4	4	5	4	5
60	5	5	5	5	4	5
61	4	5	5	5	4	5
62	3	4	4	5	3	5
63	3	4	4	4	4	4
64	4	5	5	5	5	5
65	4	4	5	5	4	5
66	4	4	4	4	4	4
67	4	4	4	4	4	4
68	4	5	5	5	5	5
69	4	4	4	5	5	5
70	3	3	4	4	4	4
71	3	4	4	4	4	4
72	4	4	3	4	4	4
73	4	5	5	5	4	5
74	4	4	5	5	4	5
75	5	5	5	5	5	5
76	4	4	4	4	4	4
77	5	4	5	5	5	5
78	5	5	5	5	5	5
79	4	4	4	5	5	5
80	5	5	5	5	5	5
81	5	5	5	5	5	5



82	4	5	5	5	5	5
83	4	4	5	4	4	4
84	4	4	5	5	5	5
85	4	4	4	5	5	5
86	5	5	5	5	5	5
87	4	4	5	5	5	5
88	4	4	4	5	3	5
89	5	5	4	5	4	5
90	3	3	4	4	3	4
91	4	3	4	4	4	4
92	2	5	5	5	4	5
93	3	3	3	3	3	3
94	4	4	4	4	4	4
95	4	4	4	4	4	4
96	4	4	4	5	4	5
97	4	4	4	5	5	5
98	5	4	5	5	3	5
99	4	4	4	5	4	5
100	3	3	3	3	3	3
101	4	4	3	4	4	4
102	3	3	3	3	2	2
103	2	3	2	5	1	4
104	4	4	3	4	4	5
105	5	2	3	4	2	5
106	4	5	4	3	3	4
107	4	2	2	2	1	2
108	4	3	4	5	4	4
109	5	5	5	5	5	5
110	2	3	2	5	2	3
111	3	5	4	3	4	3
112	3	3	3	3	3	3
113	4	3	4	3	2	2
114	5	5	3	4	4	5
115	4	3	4	4	4	4
116	5	5	4	4	4	5
117	4	3	4	3	4	2
118	3	3	3	2	4	3
119	4	3	4	4	3	5
120	3	5	4	3	3	5
121	5	4	5	5	4	5
122	2	2	5	5	2	2
123	3	3	2	2	5	4



124	2	4	4	4	4	3
125	3	4	4	3	3	2
126	3	5	5	3	5	2
127	4	4	4	4	4	4
128	5	5	4	3	5	5
129	3	3	2	4	4	3
130	3	3	4	3	2	2
131	3	3	3	3	3	3
132	4	3	3	4	3	5
133	3	3	3	3	2	4
134	4	4	4	4	4	3
135	2	4	4	4	2	4
136	3	3	3	3	2	2
137	4	4	4	4	4	4
138	3	3	3	3	3	2
139	3	5	5	5	5	5
140	2	3	2	4	3	2
141	4	3	3	3	4	4
142	4	3	2	4	3	5
143	3	2	5	3	2	5
144	4	4	5	4	5	5
145	3	3	3	3	5	3
146	4	4	5	4	4	5
147	2	2	3	3	3	4
148	5	5	5	3	4	3
149	5	4	3	4	4	4
150	3	3	3	3	3	3
151	4	4	4	4	4	4
152	4	3	4	5	4	3
153	3	3	4	3	2	2
154	5	5	3	2	2	5
155	5	3	5	4	4	4
156	3	5	3	4	3	4
157	4	4	4	3	3	5



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733

Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

www.pascastainpse.pusku.com email pascasarjana@yahoo.co.id

PERSETUJUAN JUDUL TESIS

Nomor : 83 /In.14/AL/TL.00/03/2022

Direktur Pascasarjana Program Magister Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, dengan ini memberikan persetujuan judul tesis :

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penggunaan Model TAM (*TECNOLOGY ACCEPTANCE MODEL*) Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

Dengan Pembimbing :

1. Dr. Arbanurrasyid, M.A. (Isi)
2. Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si. (Metodologi)

Demikian disampaikan, harapan agar saudara dapat menyelesaikan penulisannya secara tepat waktu

Padangsidempuan, 11 Maret 2022

an. Direktur
Wakil Direktur,


Dr. Magdalena, M.Ag.
NIP.19740319 200003 2 001 Af



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
PASCASARJANA PROGRAM MAGISTER**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733

Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

www.pascastainpso.pusku.com email:pascasarjana@yahoo.co.id

Nomor : B- BA /In.14/AL/TL.00/03/2022
Sifat : Biasa
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Hal : Penunjukan Pembimbing Tesis

11 Maret 2022

Yth.

1. Dr. Arbanurrasyid, M.A.
2. Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si.

Assalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuh.

Dengan Hormat; Kami do'akan Bpk/Ibu dalam keadaan sehat dan sukses dalam menjalankan tugas sehari-hari. Selanjutnya kami mengharapkan kesediaan Ibu untuk menjadi pembimbing penulisan tesis atas nama:

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penggunaan Model TAM (TECNOLOGY ACCEPTANCE MODEL) Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

dengan Pembimbing :

1. Dr. Arbanurrasyid, M.A. (Isi)
2. Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si. (Metodologi)

Demikian disampaikan, dengan harapan bahwa saudara dapat menyelesaikan penulisan secara tepat waktu.

an. Direktur
Wakil Direktur,



Dr. Magdalena, M.Ag.

NIP 19740319 200003 2 001 AF



Hal : Kesiediaan Membimbing Tesis

Kepada,

**Yth. Direktur Pascasarjana Program Magister
IAIN Padangsidempuan**

di -

Padangsidempuan.

Assalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuh.

Membaca surat Saudara Nomor : B-84 /In.14/AL/TL.00/03/2022 tanggal 11 - 3- 2022 tentang penunjukan kami sebagai Pembimbing Tesis mahasiswa Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penggunaan Model TAM (TECNOLOGY ACCEPTANCE MODEL) Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

Maka dengan kami menyatakan (~~Bersedia/Tidak Bersedia~~)* untuk membimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian penulisan tesisnya.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Pembimbing 1,

Dr. Arbanurrasyid, M.A.

* Coret yang tidak perlu



Hal : Ketersediaan Membimbing Tesis

Kepada,

**Yth. Direktur Pascasarjana Program Magister
IAIN Padangsidimpuan**

di -

Padangsidimpuan.

Assalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuh.

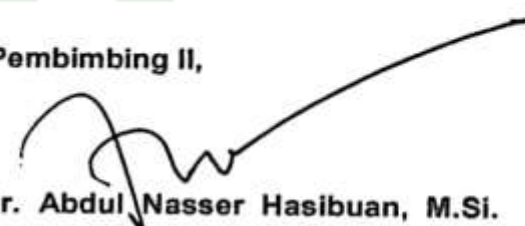
Membaca surat Saudara Nomor :B-84/In.14/AL/TL.00/03/2022 tanggal 11 - 3 - 2022 tentang penunjukan kami sebagai Pembimbing Tesis mahasiswa Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

Nama : Hotman Pandapotan
NIM : 2050200024
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penggunaan Model TAM (TECNOLOGY ACCEPTANCE MODEL) Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

Maka dengan kami menyatakan (~~Bersedia/Tidak Bersedia~~)^{*} untuk membimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian penulisan tesisnya.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Pembimbing II,


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si.

* Coret yang tidak perlu



Padangsidimpuan, 10 Februari 2023

Nomor : 37 / P9 / IV / 2023
Lampiran :-
Urgensi : Biasa

Kepada Yth,
Bapak Direktur Pasca Sarjana UIN Syahada Padangsidimpuan
Di,
Padangsidimpuan

Hal : Telah Selesai Melakukan Riset

Assalamu'alaikum Wr, Wb.

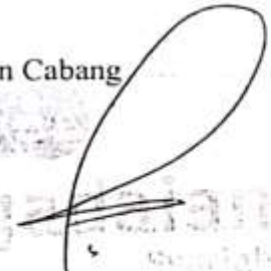
Dengan ini diberitahukan bahwa mahasiswi dibawah ini :

Nama : Hotman Pandapotan
Nim : 2050200024
Judul : Analisis Minat Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Service Ditinjau dari Model TAM (Technology Acceptance Model) di Pegadaian Syariah Alaman Bolak

Yang dilakukan selama 7 (tujuh) hari terhitung mulai tanggal 19 Februari sampai dengan 24 Februari 2023. Kami atas nama Perusahaan PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan mengucapkan banyak terima kasih atas partisipasinya dalam mengenalkan pegadaian kepada masyarakat umum.

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr, Wb

Pimpinan Cabang

Pegadaian
Syariah

LINDA HERAWATY SIREGAR, SE
NIK. P84426