



**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF  
EMOSIONAL TERHADAP KEPUTUSAN  
MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH**

**(Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan  
Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN  
Padangsidimpuan)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**Oleh:**

**NURDIANA PUTRI SIREGAR**

**NIM. 16 401 00102**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2020**



**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF  
EMOSIONAL TERHADAP KEPUTUSAN  
MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH**

**(Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan  
Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**Oleh:**

**NURDIANA PUTRI SIREGAR**

**NIM. 16 401 00102**

**PEMBIMBING I**

**Windari, S.E., M.A  
NIP. 19830510 201503 2 003**

**PEMBIMBING II**

**Damri Batubara.,MA**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2020**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **NURDIANA PUTRI SIREGAR**  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, Juni 2020  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikumWr. Wb*

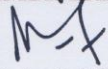
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **NURDIANA PUTRI SIREGAR** yang berjudul **“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan)”**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.


Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikumWr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

  
**Windari, S.E., M.A**  
NIP. 19830510201503 2 003

**PEMBIMBING II**

  
**Damri Batubara, MA**



## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : NURDIANA PUTRI SIREGAR

NIM : 1640100102

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

JenisKarya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan).”** Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Padangsidempuan

Pada tanggal: 16 Juni 2020

Yang menyatakan,



**NURDIANA PUTRI SIREGAR**  
**NIM.1640100102**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
**SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NURDIANA PUTRI SIREGAR

NIM : 1640100102

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi: Perbankan Syariah

Judul Skripsi : **“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan).**

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

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 11 Juni 2020  
Saya Yang Menyatakan,



**NURDIANA PUTRI SIREGAR**  
**NIM. 1640100102**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : Nurdiana Putri Siregar  
NIM : 16 401 00102  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan)

**Ketua**

**Sekretaris**

Drs. Kamaluddin, M.Ag  
NIP. 19651102 199103 1 001

Delima Sari Lubis., MA  
NIP. 19840512 201403 2 002

**Anggota**

Drs. Kamaluddin, M.Ag  
NIP. 19651102 199103 1 001

Delima Sari Lubis., MA  
NIP. 19840512 201403 2 002

Nuru Izzah, M.Si  
NIP. 19900122 201801 2 003

Hamni Fadillah Nasution, M.Pd  
NIP. 19831703 201801 2 001

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Selasa/ 23 Juni 2020  
Pukul : 08.30 WIB s/d 10.30 WIB  
Hasil/Nilai : LULUS / 70,5 (B)  
IPK : 3,61  
Predikat : Pujian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF EMOSIONAL TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan)**

**NAMA : NURDIANA PUTRI SIREGAR  
NIM : 16 401 00102**

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

Padangsidimpuan, 24 Juli 2020

Dekan



**Did Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015

## ABSTRAK

Nama : Nurdiana Putri Siregar  
Nim : 16 401 00102  
Judul Skripsi : Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan).

Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan angkatan 2016 masih banyak yang menggunakan bank konvensional yang dimana seharusnya mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah yang diharapkan menggunakan bank syariah karena mereka sudah mempelajari dan mengetahui tentang bank syariah, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah mahasiswa/i Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa perbankan syariah.

Pembahasan dalam penelitian ini berkaitan dengan perilaku konsumen sebagaimana teori yang dikemukakan Nugroho J. Setiadi bahwa motivasi yang dimiliki setiap konsumen sangat berpengaruh terhadap keputusan yang akan diambil.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini data primer dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, kuesioner. instrumen pengumpulan data yang digunakan ialah dokumentasi, teknik angket. Metode penelitian yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, asumsi klasik. Dan teknik analisis data meliputi analisis regresi linier berganda, uji  $R^2$  (Koefisien determinasi) dan uji hipotesis.

Berdasarkan hasil uji  $R^2$  (koefisien determinasi) motif rasional dan motif emosional berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan. Selanjutnya dari hasil uji F diperoleh bahwa nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , yang berarti motif rasional dan motif emosional secara simultan mempengaruhi keputusan mahasiswa memilih jasa perbankan syariah.

**Kata Kunci: Motif Rasional, Motif Emosional, Keputusan, Jasa Perbankan Syariah.**



## KATA PENGANTAR



*Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)”** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan

dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI.,M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, M.A., Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, Ibu Hamni Fadillah M.Pd selaku sekretaris Program Studi Perbankan Syariah dan Bapak/Ibu Dosen serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Windari, SE.,M.A selaku pembimbing I dan bapak Damri Batubara, M.A selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Teristimewa keluarga tercinta (Ayahanda Gindo Srg, Ibunda Rosida, saudara/iku Andi, Ilham, Taufik, Ridoan, Rizki dan Anggi) yang paling berjasa dalam hidup penulis. Doa dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga

Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

7. Untuk sahabat peneliti Dewi Harianti, Elfina Derliana, Ummu Hayani, Khoiriyah, Lenni Sriani, Titi Inriani, Sucyana, Mey Rahayu dan Ropikoh yang selalu memberikan motivasi dan dorongan untuk menyelesaikan karya ini, serta rekan-rekan Perbankan Syariah 3, angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E. dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunian-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbal alamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, 01 Juni 2020

Peneliti

**NURDIANA PUTRI SIREGAR**  
**NIM. 16 401 00102**



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ž	ž	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

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

## B. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	ḍommah	U	U

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

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

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### **C. Ta Mar butah**

Transliterasi untuk *ta mar butah* ada dua:

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

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

### **D. Syaddah (Tasydid)**

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

### **E. Kata Sandang**

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.



2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

#### **F. Hamzah**

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

#### **G. Penulisan Kata**

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

#### **H. Huruf Kapital**

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

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

## **I. Tajwid**

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>A. Latar Belakang Masalah .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Identifikasi Masalah .....</b>	<b>5</b>
<b>C. Batasan Masalah .....</b>	<b>5</b>
<b>D. Defenisi Operasional Variabel .....</b>	<b>5</b>
<b>E. Rumusan Masalah .....</b>	<b>7</b>
<b>F. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>8</b>
<b>G. Kegunaan Penelitian.....</b>	<b>8</b>
<b>H. Sistematika Pembahasan.....</b>	<b>9</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
<b>A. Kerangka Teori .....</b>	<b>11</b>
1. Bank Syariah .....	11
a. Pengertian Bank Syariah .....	11
b. Produk Jasa Bank Syariah .....	12
2. Keputusan .....	26
a. Pengertian Keputusan.....	26



b. Tahapan Pengambilan Keputusan .....	27
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan.....	29
3. Motivasi.....	32
a. Pengertian Motivasi.....	32
4. Motif Rasional.....	33
a. Pengertian Motif Rasional.....	33
b. Faktor-Faktor Motif Rasional.....	34
5. Motif Emosional.....	35
a. Pengertian Motif Emosional .....	35
b. Faktor-Faktor Motif Emosional .....	36
<b>B. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>37</b>
<b>C. Kerangka Pikir .....</b>	<b>40</b>
<b>D. Hipotesis.....</b>	<b>41</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
<b>A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....</b>	<b>42</b>
<b>B. Jenis Penelitian.....</b>	<b>42</b>
<b>C. Populasi dan Sampel.....</b>	<b>42</b>
<b>D. Sumber Data.....</b>	<b>44</b>
<b>E. Analisis Linier Berganda.....</b>	<b>51</b>
<b>F. Uji R<sup>2</sup> ( Koefisien Determinasi).....</b>	<b>52</b>
<b>G. Uji Hipotesis .....</b>	<b>53</b>
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
<b>A. Gambaran Umum IAIN Padangsidempuan .....</b>	<b>54</b>
1. Sejarah Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidempuan .....	55
2. Visi dan Misi .....	56
3. Tujuan.....	56
4. Program Studi Perbankan Syaariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Padangsidempuan.....	56
<b>B. Hasil Analisis Data .....</b>	<b>58</b>
1. Uji Validitas .....	58

2. Uji Reabilitas.....	60
3. Uji Normalitas .....	61
4. Uji Asumsi Klasik .....	62
a. Uji Multikolinearitas .....	62
b. Uji Heteroskedastisitas .....	63
5. Analisis Linear Berganda .....	64
6. Koefisien Determinasi .....	65
7. Uji Hipotesis.....	66
a. Uji T.....	66
b. Uji F.....	67
c. Pembahasan Hasil dan Data .....	68
d. Keterbatasan Penelitian .....	71
<b>BAB V PENUTUP</b>	
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>73</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>74</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>SURAT RISET</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel I.1 Definisi Operasional .....</b>	<b>6</b>
<b>Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>37</b>
<b>Tabel III.1 Skor Penilaian kuesioner .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabel III.2 Kisi-Kisi Kuesioner .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Motif Rasional.....</b>	<b>58</b>
<b>Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Motif Emosional .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Keputusan .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabel IV.4 Hasil Uji Reliabilitas .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabel IV.5 Hasil Uji Normalitas .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabel IV.6 Hasil Uji Multikolinearitas.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabel IV.7 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabel IV.8 Hasil Uji Regresi Linier Berganda .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabel IV.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....</b>	<b>65</b>
<b>Tabel IV.10 Hasil Uji T.....</b>	<b>66</b>
<b>Tabel IV.11 Hasil Uji F .....</b>	<b>67</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Hasil Penyebaran Angket Secara <i>online</i> Pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2016 .....	2
--	---

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Angket Penelitian Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan).**
- Lampiran 2: Surat Validasi Angket**
- Lampiran 3: Dokumentasi Angket Penelitian Pengaruh motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan).**
- Lampiran 4: Tabel Tabulasi**
- Lampiran 5: Hasil Uji Validitas, Reabilitas, Normalitas, Asumsi Klasik, Analisis Linier Berganda, Koefisien Determinasi, Uji Hipotesis**
- Lampiran 6: R Tabel, T Tabel, F Tabel**

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada era globalisasi saat ini industri keuangan berbasis syariah di Indonesia terus berkembang, hal ini terbukti dengan munculnya bank syariah di setiap daerah, bahkan perkembangan ini ditunjukkan dengan adanya layanan bank syariah ditengah-tengah mahasiswa. Untuk mempertahankan perkembangan tersebut bank syariah harus meningkatkan kinerja operasionalnya, yang di mana Bank Syariah memiliki tugas memahami perilaku konsumen. Adapun salah satu yang termasuk perilaku konsumen ialah pengambilan keputusan. Menurut pemahaman umum keputusan adalah seleksi terhadap dua alternatif atau lebih, pilihan alternatif harus bersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan.<sup>1</sup>

Kotler dan Keller mengemukakan bahwa perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu budaya, sosial, pribadi dan psikologi.<sup>2</sup> Dalam hubungannya dengan keputusan, salah satu faktor yang mempengaruhi adalah psikologis konsumen, yang dimana psikologis konsumen di dasari oleh adanya motivasi.

Motivasi yang dimiliki konsumen sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan, jika ditinjau dari hal tersebut maka motivasi yang dimiliki konsumen secara garis besar dapat terbagi menjadi dua kelompok

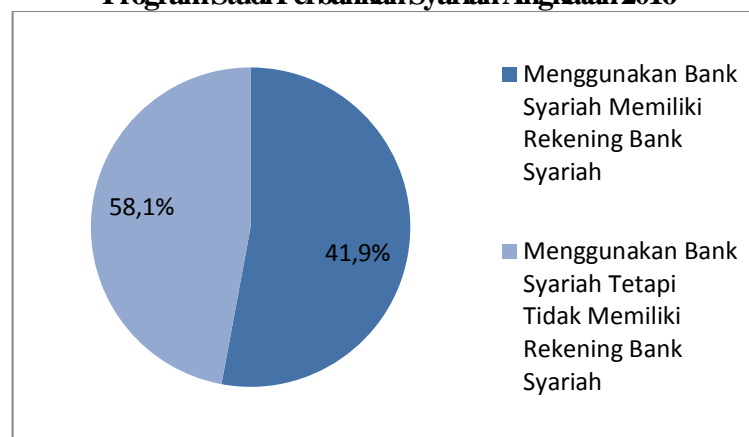
---

<sup>1</sup>Abdul Hakim & Jaih Mubarak, *Metodologi Studi Islam* ( Bandung : Remaja Rosdakarya Offset, 2004), hlm. 4.

<sup>2</sup>Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi ke 12*, Alih Bahasa Benyamin Molan (Jakarta: PT. Indeks, 2009), hlm. 214.

besar antara lain motivasi yang berdasarkan rasional dan motivasi yang berdasarkan emosional.<sup>3</sup> Motivasi rasional akan menentukan pilihan terhadap suatu produk dengan memikirkan secara matang untuk mengambil keputusan. Adapun motivasi emosional konsumen terkesan terburu-buru tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu. Dalam pengambilan keputusan tidak semua konsumen memiliki motif yang sama dalam menggunakan jasa perbankan syariah, Khususnya pada mahasiswa program studi perbankan syariah yang sangat wajar untuk memilih jasa perbankan syariah tetapi pada kenyataannya masih banyak mahasiswa perbankan syariah yang menggunakan bank konvensional hal tersebut dapat dilihat dari hasil penyebaran angket yang dilakukan peneliti pada mahasiswa perbankan syariah angkatan 2016.

**Gambar L1**  
**Hasil Penyebaran Angket Secara *online* Pada Mahasiswa**  
**Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2016**



Sumber : Olahan data lapangan 22 Januari 2020

<sup>3</sup>Setiadi J Nugroho, *Prilaku Konsumen* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 35.



Dari diagram di atas dapat diketahui mahasiswa yang memilih pernyataan menggunakan bank syariah dan memiliki rekening bank syariah karena keinginan pribadi sebanyak 41,9% mahasiswa tersebut menggunakan bank syariah karena keinginan yang datang dari diri sendiri karena didasari dengan pengetahuan tentang bank syariah. kemudian menggunakan bank syariah tetapi tidak memiliki rekening bank syariah sebanyak 58,1%, disini mahasiswa tersebut tidak tertarik menjadi nasabah di bank syariah sehingga tidak memiliki rekening bank syariah dan hanya menggunakan bank syariah karena ketentuan dari kampus. Dari hasil survei tersebut dapat di simpulkan masih banyak mahasiswa perbankan syariah yang tidak menjadi nasabah di bank syariah. Mereka diharapkan menggunakan bank syariah karena dengan pengetahuan yang dimiliki mereka bisa dapat membandingkan dan menilai jasa bank syariah. Tetapi sebaliknya mereka mengetahui mengenai bank syariah tetapi tidak menggunakan jasa bank syariah. Peneliti mendapatkan hasil diagram tersebut melalui penyebaran angket secara *online* terhadap mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016.

Sebelumnya penelitian mengenai “pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan memilih jasa bank syariah sudah banyak dilakukan peneliti dalam beberapa penelitian lainnya. Viola Deyusa yang berjudul “pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan pembelian ponsel” menyatakan bahwa “besarnya pengaruh keputusan tersebut secara signifikan lebih didominasi oleh pengaruh motif emosional sebesar 1,361 dengan kriteria yang paling dominan adalah rasa senang karena

konsumen merasakan kesenangan tersendiri dalam menggunakan komunikasi”<sup>4</sup>.

Dalam penelitian ini penulis mengambil sampel mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016 dikarenakan mahasiswa program studi perbankan syariah dalam perkuliahan memperoleh materi tentang pemahaman produk dan jasa bank syariah Untuk itu, proses keputusan setiap mahasiswa tentunya berbeda-beda.

Sebagaimana hasil wawancara dengan saudari Lenni Sriani, saudari tersebut memilih bank syariah karena faktor keagamaannya yang dimana dibank syariah menerapkan prinsip-prinsip syariah.<sup>5</sup>

Dan lain hal dengan pendapat saudari Mey Rahayu saudari tersebut memilih bank syariah karna kenyamanan dan cara berpakaian para pegawai yang sopan.<sup>6</sup>Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Motif Rasional, dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan).”**

---

<sup>4</sup>Viola Deyusa, "Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan pembelian ponsel". dalam *Jurnal Manajemen*, Volume 9. No. 2, November 2015. hlm. 13.

<sup>5</sup>Wawancara dengan salah satu mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Semester VII, Lenni Sriani (IAIN Padangsidempuan, Kamis 6 juli 2019) 11:23

<sup>6</sup>Wawancara dengan dengan salah satu mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Semester VII, Mey Rahayu (IAIN Padangsidempuan, Kamis 6 juli 2019) 13:40

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latarbelakang yang telah dituliskan, penulis mengidentifikasi permasalahan yang terjadi dalam penelitian ini antara lain:

1. Mahasiswa/i IAIN Padangsidimpuan program studi perbankan syariah angkatan 2016 belum seluruhnya memiliki rekening bank syariah.
2. Motif rasional seharusnya berpengaruh dan mendukung keputusan memilih jasa perbankan syariah, nyatanya mahasiswa/i IAIN Padangsidimpuan program studi perbankan syariah angkatan 2016 masih banyak yang menggunakan jasa bank hanya karena ketentuan dari pihak kampus dan tidak memiliki rekening bank syariah.
3. Motif emosional seharusnya berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah, nyatanya mahasiswa/i IAIN Padangsidimpuan program studi perbankan syariah angkatan 2016 masih banyak yang menggunakan jasa bank syariah hanya karena ketentuan dari pihak kampus dan tidak memiliki rekening bank syariah.

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka peneliti membatasi masalah penelitian ini sebagai berikut pada 2 variabel, yaitu variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y). Adapun variabel bebasnya adalah motif rasional dan motif emosional sedangkan variabel terikat adalah pengambilan keputusan. Dan objek yang diteliti mahasiswa Program Studi perbankan syariah angkatan 2016 yang menggunakan jasa perbankan syariah dan memiliki rekening bank syariah sebanyak 41,9% yang diperoleh dari

penyebaran angket secara *online* terhadap mahasiswa/i perbankan syariah angkatan 2016.

#### D. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini dimaksud untuk menjelaskan masing-masing variabel. Variabel yang digunakan pada penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas (*Independence Variable*) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat. Variabel bebas biasanya dinotasikan dengan simbol X. Sedangkan variabel terikat (*Dependent Variable*) adalah faktor utama yang ingin dijelaskan atau diprediksi dan dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya, biasanya dinotasikan dengan simbol Y.<sup>7</sup>

**Tabel I.1**  
**Definisi Operasional Variabel**

No	Jenis Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala Pengukuran
1.	Motif Rasional (X <sub>1</sub> )	Motif rasional adalah menentukan pilihan terhadap suatu produk dengan dipertimbangkan terlebih dahulu untuk membeli produk tersebut. <sup>8</sup>	a. harga b.kemudahan c.keuntungan d.kehandalan <sup>9</sup>	Ordinal
2.	Motif Emosional (X <sub>2</sub> )	Motif emosional adalah motif pembelian yang dipengaruhi gejolak hati	a.status sosial b.kebanggaan c.kenyamanan	Ordinal

<sup>7</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 48.

<sup>8</sup>Setiadi J Nugroho, *Op. Cit .*, hlm. 35.

<sup>9</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 128.

		untuk kesenangan semata. <sup>10</sup>	d.keamanan <sup>11</sup>	
3.	Pengambilan Keputusan (Y)	Pengambilan keputusan adalah suatu proses untuk memilih salah satu cara atau tindakan dari berbagai alternatif yang ada demi tercapainya hasil yang diinginkan. <sup>12</sup>	a. Pengenalan kebutuhan b. Pencarian informasi c. Evaluasi alternatif d. Keputusan pembelian. e. perilaku pasca pembelian <sup>13</sup>	Ordinal

### E. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dituliskan, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh motif rasional terhadap keputusan memilih jasa bank syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016?
2. Apakah terdapat pengaruh motif emosional terhadap keputusan memilih jasa bank syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016?
3. Apakah terdapat pengaruh motif rasional dan motif emosional secara simultan terhadap keputusan memilih jasa bank syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016?

<sup>10</sup>Etta Mamang Sangadji & Sopiah, *Prilaku Konsumen* ( Yogyakarta : CV Andi Offset, 2013), hlm. 75.

<sup>11</sup>Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 55.

<sup>12</sup>Febrina Sari, *Metode Dalam Pengambilan Keputusan* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), hlm. 170.

<sup>13</sup>Ujang Sumarwan , *Prilaku Konsumen* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 357.

## **F. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh motif rasional terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016.
2. Untuk mengetahui pengaruh motif emosional terhadap keputusan dalam memilih jasa perbankan syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016.
3. Untuk mengetahui pengaruh motif rasional dan motif emosional secara simultan terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah mahasiswa/i program studi perbankan syariah angkatan 2016.

## **G. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi peneliti

Sebagai pengembangan wawasan keilmuan dan tugas akhir untuk mencapai gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah.

2. Bagi Lembaga Keuangan

Diharapkan dapat menjadi informasi yang berguna bagi lembaga keuangan serta sebagai sarana penambah wawasan lembaga keuangan untuk pengembangan operasional lembaga keuangan tersebut.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan informasi atau referensi bagi peneliti selanjutnya yang sama atau kearah lebih luas.

## H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika penulisan proposal ini terdiri dari bagian-bagian agar lebih mudah memahami isinya.

**Bab I** dalam penelitian ini yaitu pendahuluan dalam bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, serta kegunaan penelitian.

**Bab II** menjelaskan mengenai landasan teori yang berisikan tentang definisi bank syariah, definisi motivasi, definisi motif rasional, faktor-faktor motif rasional, definisi motif emosional, faktor-faktor motif emosional, serta definisi keputusan menjadi nasabah. Teori dalam bab ini dimaksudkan untuk dasar dalam memecahkan masalah yang meliputi: kajian teori, hasil penelitian yang relevan, kerangka konseptual dan hipotesis. Dalam bab ini juga disebutkan penelitian terdahulu dari penelitian ini

**Bab III** menjelaskan tentang lokasi dan waktu yang dilakukan oleh peneliti, serta bagaimana peneliti mengambil data, apakah melalui kuisioner, dokumentasi atau wawancara dalam penelitian. Pada bagian ini juga dijelaskan teknik analisis data apa saja yang digunakan oleh peneliti seperti teknik analisis data yang terdiri dari uji *validitas*, uji *reliabilitas*, uji *normalitas*. Selain itu ada juga uji asumsi klasik yang dimana terdiri dari uji *multikolinearitas*, uji *heteroskedastisitas*. Analisis linear berganda serta dengan uji *hipotesis* yang terdiri dari uji *t*, uji F, uji *R square*. serta alasan mengapa analisis data tersebut yang digunakan dalam penelitian ini.



**Bab IV Hasil dan Pembahasan,** merupakan inti dari penelitian yang berisi analisis data dan interpretasi hasil penelitian yang meliputi hasil pengujian instrumen penelitian, hasil uji hipotesis dan pembahasan yang memaparkan mengenai jawaban dari hipotesis awal

**Bab V Penutup,** merupakan bagian akhir yang terdiri dari kesimpulan pada bab-bab sebelumnya disertai saran. Bab ini dilengkapi dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang diperlukan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Bank Syariah

###### a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah terdiri atas dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak yang kekurangan dana. Kata syariah dalam versi bank di Indonesia adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.

Penggabungan dua kata tersebut menjadi “bank syariah”. Bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.<sup>14</sup> selain itu, bank syariah biasa disebut *Islamic banking* atau *interest free banking*, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidakjelasan (*gharar*).

---

<sup>14</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 1.

## **b. Produk Pelayanan Jasa Bank Syariah**

### 1) *Wakalah*

*Wakalah* atau *wakilah* artinya penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain mandat ini harus dilakukan sesuai dengan yang telah disepakati oleh pemberi mandat.<sup>15</sup> *Wakalah* berasal dari *wazan wakala-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan *wakalah* adalah pekerjaan wakil.

Adapun rukun dan syarat *wakalah* menurut jumhur ulama sekurang-kurangnya memiliki empat rukun dan syarat yaitu Pihak pemberi kuasa, pihak penerima kuasa, obyek yang dikuasakan, ijab qabul keempatnya dijelaskan sebagai berikut :

#### a) Orang yang mewakilkan

- (1) Seseorang yang mewakilkan atau pemberi kuasa harus yang memiliki hak atau mempunyai wewenang pada bidang-bidang yang diwakilkannya. Karena itu seseorang tidak sah jika mewakilkan sesuatu yang bukan haknya.
- (2) Pemberi kuasa mempunyai hak atas sesuatu yang dikuasakannya.
- (3) Pemberi kuasa cakap bertindak

---

<sup>15</sup> Khaerul Umam, Manajemen Perbankan Syariah (Bandung:CV. Pustaka Setia, 2013), hlm. 36.

b) Orang yang diwakilkan

- (1) Penerimaan kuasa harus memiliki kecakapan akan suatu aturan yang mengatur proses akad wakalah, sehingga cakap hukum menjadi salah satu syarat yang diwakilkan.
- (2) Penerimaan kuasa adalah orang yang bisa menjaga amanah yang diberikan oleh pemberi kuasa. Ini berarti bahwa *al wakil* tidak diwajibkan menjamin sesuatu yang diluar batas, kecuali karena kesengajaanya.

c) Obyek yang diwakilkan

- (1) Obyek harus berbentuk pekerjaan yang pada saat dikuasakan adalah merupakan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan pemberi kuasa (*al-muwakkil*). Sehingga tidak sah mewakilkan suatu pekerjaan yang bukan haknya.
- (2) Pekerjaan yang dikuasakan harus jelas spesifikasinya dan kriterianya meskipun hanya dari satu tinjauan.
- (3) Obyek harus dari jenis pekerjaan yang boleh dikuasakan pada orang lain sehingga ulama berpendapat, tidak sah menguasai sesuatu yang bersifat ibadah badaniyah murni, seperti shalat dan puasa. Atau menguasai hal-hal yang bersifat penyempurna dalam sebuah ibadah, seperti pembagian harta zakat pada mereka yang berhak.

d) Ijab qabul

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi dari segi ijab qabul, diantaranya adalah :

- (1) Bahasa dari pemberi kuasa harus mewakili kerelaannya menyerahkan kuasa kepada *al- wakil*, baik berbentuk jelas maupun kinayah.
- (2) Dari pihak penerima kuasa hanya cukup menerimanya meskipun tidak ada ucapan maupun tindakan.
- (3) Bahasa penyerahan kuasa tidak dikaitkan dengan syarat tertentu.
- (4) Sighat *wakalah* boleh dengan pembatasan masa tugas *al-wakil* seperti dalam tempo seminggu atau sebulan.

Salah satu contoh dari wakalah dalam Perbankan Syariah ialah Transfer, transfer merupakan jasa bank untuk memindahkan sejumlah dana tertentu sesuai perintah pemberi amanat untuk keuntungan penerima. Proses transfer dapat dilakukan dengan tiga cara yakni :

(a) Pemindahbukuan

Pemindahbukuan adalah proses transfer dilakukan antara dua rekening dalam satu bank yang sama. Untuk bank yang sudah memiliki fasilitas *Online System*, maka proses peminda bukuan dapat dilakukan dalam hitungan detik meskipun berbeda wilayah.

## (b) Melalui LLG (Lalu Lintas Giral)

Proses transfer dengan fasilitas LLG adalah proses transfer yang memanfaatkan fasilitas kliring di Bank Indonesia, yakni dengan menerbitkan nota kredit kepada bank yang dituju. Nota kredit tersebut kemudian akan dikirim ke Bank Indonesia sebagai penyelenggara kliring.

## (c) Wesel

Proses dimana bank menerbitkan wesel kemudian dikirim kepada penerima. Penerima kemudian akan datang ke bank untuk mengambil uang tersebut. Media ini biasanya digunakan untuk nasabah penerima yang tidak memiliki rekening.<sup>16</sup>

## 2) Kafalah

Kafalah adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung( *Kafuil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau pihak yang ditanggung (*Makful' anhu, ashil*).<sup>17</sup> Dasar hukum kafalah terdapat dalam QS. Ali Imran: 37 sebagai berikut :

فَتَقَبَّلَهَا رَبُّهَا بِقَبُولٍ حَسَنٍ وَأَنْبَتَهَا نَبَاتًا حَسَنًا وَكَفَّلَهَا زَكَرِيَّا كُلَّمَا  
 دَخَلَ عَلَيْهَا زَكَرِيَّا الْمِحْرَابَ وَجَدَ عِنْدَهَا رِزْقًا قَالَ يَنْمَرِمُ أَيُّ لِكَ  
 هَذَا قَالَتْ هُوَ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴿٣٧﴾

Artinya: Maka Tuhannya menerimanya (sebagai nazar) dengan penerimaan yang baik, dan mendidiknya dengan pendidikan yang baik dan Allah menjadikan Zakariya pemeliharanya. Setiap Zakariya masuk untuk menemui Maryam di mihrab, ia dapati makanan di

<sup>16</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim), hlm. 119.

<sup>17</sup> Sutan Remy Sjahdeni, *Op.Cit.*, hlm. 378

sisinya. Zakariya berkata: "Hai Maryam dari mana kamu memperoleh (makanan) ini?" Maryam menjawab: "Makanan itu dari sisi Allah". Sesungguhnya Allah memberi rezeki kepada siapa yang dikehendaki-Nya tanpa hisab.

Ayat ini menerangkan tentang *Personal Guarantee* yaitu dijadikannya Nabi Zakaria sebagai pemelihara Maryam. Diriwayatkan bahwa ibunya menjemput dan membawa Maryam ke mesjid lalu meletakkannya di depan pendeta-pendeta yang ada disana. Ibunya berkata "Ambillah olehmu anak yang ku nadzarkan ini" maka mereka saling memperebutkan Maryam yang masih bayi, Nabi Zakaria berkata "aku lebih berhak mengasuhnya karena bibinya itu adalah istriku" namun ada dari mereka yang menolak kecuali diadakan undian. Maka pergilah mereka semua kesungai yordan, melepaskan anak panah mereka masing-masing kesungai, maksudnya barang siapa yang anak panahnya dapat bertahan terhadap arus air sungai dan cepat naik maka dialah yang berhak mengasuh Maryam. Ternyata anak panah Nabi Zakaria yang dapat bertahan dan meluncur dipermukaan air sedangkan panah lainnya hanyut tenggelam, maka Nabi Zakaria sebagai pemenangnya dan berhak mengasuh Maryam. Karenanya ayat itu dituliskan *Wakaffalaha Zakariyya*. Kesimpulan jaminan bisa diberikan kepada satu pihak kepada pihak yang lain dengan demikian



jaminan seseorang menjadi sah digunakan dalam setiap transaksi dalam ekonomi islam.<sup>18</sup>

Adapun rukun *kafalah* ialah sebagai berikut:

- (a) Pihak Penjamin (*Kaafil*)
- (b) Pihak yang dijamin (*Makful*)
- (c) Obyek penjamin (*Makful Alaih*)
- (d) Ijab qabul (*Sighat*)

### 3) *Sharf*

*Sharf* adalah transaksi pertukaran antara emas dengan perak atau pertukaran valuta asing, dimana mata uang asing dipertukarkan dengan mata uang domestik atau dengan mata uang asing lainnya.<sup>19</sup> Ulama fiqh mendefinisikan *sharf* sebagai memperjualbelikan mata uang dengan mata uang yang sejenis maupun dengan mata uang yang tidak sejenis. Dalam literatur fiqh klasik, pembahasan ini ditemukan dalam bentuk jual beli dinar dengan dinar, dirham dengan dirham, atau dinar dengan dirham. Satu dinar, menurut Syauqi Isma'il Syahatah seorang ahli fiqh dari mesir, bernilai 4,51 gram emas. Menurut jumhur ulama 1 dinar yaitu 12 dirham dan menurut ulama mazhab hanafi, yaitu 10 dirham.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Dwi Suwiknyo, *Komplikasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Pustaka Pelajar: Yogyakarta, 2010), hlm.134.

<sup>19</sup> Khotibul Umam & Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah, Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: PT: Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 179.

<sup>20</sup> Sutan Remy Sjahdeni, *Op.Cit.*, hlm. 279

Perbedaan harga dinar tersebut terjadi karena fluktuasi mata uang di zaman mereka masing-masing. Pada masa kini, bentuk jual beli mata uang banyak dilakukan oleh bank-bank devisa atau para money changer, misalnya jual beli rupiah dengan dollar atau dengan mata uang asing lainnya. Saat melakukan tukar menukar antara mata uang kertas, baik dengan jenis yang sama maupun dengan jenis mata uang yang berbeda, disyaratkan serah terima harus sudah terjadi sebelum kedua belah pihak meninggalkan tempat transaksi dan tidak dibolehkan menunda pembayaran. Kalau tidak, maka transaksi tersebut hukumnya tidak sah. Transaksi jual beli mata uang pada prinsipnya boleh dilakukan dengan syarat:

- (a) Tidak untuk spekulasi (untung-untungan).
- (b) Ada kebutuhan transaksi atau untuk berjaga-jaga (simpanan).
- (c) Apabila transaksi dilakukan terhadap mata uang sejenis maka nilainya harus sama dan secara tunai (*at-taqabudh*).
- (d) Apabila berlainan jenis maka harus dilakukan dengan nilai tukar (kurs) yang berlaku pada saat transaksi.<sup>21</sup>

Rukun dari akad *as-sharf* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa hal, antara lain:

- (a) Penjual (*Bai*)
- (b) Pembeli (*Musytari*)
- (c) Mata uang yang diperjualbelikan (*Sharf*)

---

<sup>21</sup> Abdul Ghofur Anshori Perbankan Syariah Di Indonesia, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009 ), h.173-174

(d) Nilai tukar (*Si'rus Sharf*)

(e) Ijab qabul (*Sighat*)

#### 4) *Hawalah*

Adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya dalam istilah para ulama hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhil* (orang yang berutang) menjadi tanggung jawab *muhal alaih* atau orang yang berkewajiban membayar utang.<sup>22</sup> Adapun rukun hawalah ialah sebagai berikut :

(a) Pihak yang berhutang dan berpiutang (*Muhil*)

(b) Pihak yang berpiutang (*Muhal*)

(c) Pihak yang berhutang dan berkewajiban membayar hutang kepada muhil (*Muhal Alaih*)

(d) Hutang muhil kepada muhal (*Muhal Bih*)

(e) Hutang muhal alaih kepada muhil

(f) Ijab qabul

Berdasarkan jenis obyeknya hawalah terdiri dari :

(a) Hawalah ad-dain yakni hawalah dimana obyeknya adalah hutang

(b) Hawalah al-haq yakni hawalah yang dimana obyeknya adalah piutang.

Syarat-Syarat Hiwalah Syarat hiwalah ini berkaitan dengan Muhil, Muhal, Muhal Alaih dan Muhal Bih (hutang yang dipindahkan).

---

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta :Gema Insani, 2001), hlm. 126.

(1) Syarat Muhil (Pemindah Hutang) Ia disyaratkan harus dengan dua syarat :

- (a) Berkemampuan untuk melakukan akad (kontrak). Hal ini hanya dapat dimiliki jika ia berakal dan baligh. Hiwalah tidak sah dilakukan oleh orang gila dan kanak-kanak karena tidak mampu atau belum dapat dipandang sebagai orang yang bertanggung secara hukum.
- (b) Kerelaan Muhil. Ini disebabkan karena hiwalah mengandung pengertian pelepasan hak milik sehingga tidak sah jika ia dipaksakan. Ibn Kamal berkata dalam al Idah bahawa syarat kerelaan pemindah hutang diperlukan ketika berlaku tuntutan.

Mayoritas ulama Hanafiah, Malikiyah dan Syafi'iah berpendapat bahwa kerelaan muhal (orang yang menerima pindahan) adalah hal yang wajib dalam hiwalah karena hutang yang dipindahkan adalah haknya, maka tidak dapat dipindahkan dari tanggungan satu orang kepada yang lainnya tanpa kerelaannya. Demikian ini karena penyelesaian tanggungan itu berbeda-beda, bisa mudah, sulit, cepat dan tertunda-tunda. Hanabilah berpendapat bahwa jika muhal 'alaih (orang yang berhutang kepada muhil) itu mampu membayar tanpa menunda-nunda dan tidak membangkang, muhal (orang yang menerima pindahan) wajib menerima pemindahan itu dan tidak diisyaratkan adanya kerelaan darinya. Mereka mendasarkan hal ini kepada hadist yang telah diseutkan di atas.

- (2) Syarat Muhal (Pemiutang Asal) Ia terdiri dari tiga syarat :
- (a) Baligh dan berakal, Ia harus memiliki kemampuan untuk melaksanakan kontrak. Ini sama dengan syarat yang harus dipenuhi oleh Muhil.
  - (b) Ada persetujuan (*Ridha*) Kerelaan dari Muhal karena tidak sah jika hal itu dipaksakan.
  - (c) Penerimaan penawaran hendaklah berlaku dalam majlis aqad. Ini adalah syarat beraqad.<sup>23</sup>
- (3) Syarat Muhal Alaih (Penerima Pindah Hutang)
- (a) Sama dengan syarat pertama bagi Muhil dan Muhal iaitu berakal dan baligh.
  - (b) Kerelaan. Kalau ada unsur-unsur paksaan dala penerimaan pindah hutang, aqadnya tidak sah Ulama Maliki tidak mensyaratkan kerelaan bagi penerima hiwalah.
  - (c) Penerimaan hendaklah dibuat dalam majlis aqad. Menurut Abu Hanifah da Muhammad, syarat ketiga ini adalah syarat beraqad.

##### 5) *Rhan*

Adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup>Daeng Naja, *Pembiayaan Take Over Oleh Bank Syariah* (Jakarta: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), Hlm. 41.

Landasan hukum *rhan* terdapat pada Surah *Al-baqarah* (2) ayat 283 yang digunakan sebagai dasar hukum dalam membangun konsep gadai adalah sebagai berikut :

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ رِءُوسٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ

عَلِيمٌ ﴿۲۸۳﴾

Artinya : jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang [180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. [180] Barang tanggungan (borg) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai. (QS. *Al-baqarah*: 283)”.<sup>25</sup>

Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis berpendapat bahwa ayat Alquran di atas adalah petunjuk untuk menerapkan prinsip kehati-hatian bila seorang hendak melakukan transaksi utang-piutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain dengan cara menjaminkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang (*Rahn*).

Fungsi barang gadai pada ayat di atas yaitu untuk menjaga kepercayaan masing-masing pihak, sehingga penerima gadai meyakini

<sup>24</sup> Wiroso, *Op. Cit.*, hlm. 220.

<sup>25</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Bumi Restu, 1974), hlm. 49.

bahwa pemberi gadai beriktikad baik untuk mengembalikan pinjamannya dalam jangka waktu yang disepakati. Sekalipun ayat di atas mengindikasikan bahwa *rahn* dilakukan oleh seseorang ketika dalam keadaan musafir, namun bukan berarti dilarang bila dilakukan oleh orang yang menetap atau bermukim.

Adapun rukun dan syarat *rhan* ialah sebagai berikut:

(a) Pihak yang menggadaikan (*Raahin*)

adalah orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan.

(b) Pihak yang menerima gadai (*Murtahin*)

Adalah orang bank atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

(c) Obyek yang digadaikan (*Marhun*)

Adalah barang yang digunakan *rahin* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan sejumlah dana atau hutang.

(d) Hutang (*Marhun Bih*)

Sejumlah dana yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* atas dasar besarnya taksiran *marhun*.

(e) Ijab qabul (*Sighat*)

kesepakatan antara *rahin* dan *murtahin* dalam melakukan transaksi gadai.

Syarat-syarat *rhan* ialah sebagai berikut:

- (a) Orang yang berakad harus cakap bertindak hukum (baligh dan berakal).
- (b) Sighat dalam rahn tidak boleh dikaitkan dengan syarat tertentu. Seperti mensyaratkan sesuatu yang tidak bermanfaat atau sesuatu yang akan merugikan murtahin. Jika memakai syarat tertentu, maka syarat tersebut batal sedang akadnya sah.
- (c) Utang (*marhun bih*) merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada yang memberi utang, marhun bih memungkinkan dapat dibayarkan dengan jaminan, dan marhun bih itu harus jelas dan tertentu.

Adapun syarat untuk *marhun bih* (utang), antara lain:

- (1) Harus merupakan hak yang wajib diberikan atau diserahkan kepada pemiliknya.
  - (2) Memungkinkan pemanfaatan. Bila sesuatu menjadi hutang tidak bisa dimanfaatkan, maka tidak sah.
  - (3) Harus dikuantifikasi atau dapat dihitung jumlahnya. Bila tidak dapat diukur, maka *rahn* itu tidak sah.
- (d) Barang yang dijadikan jaminan (*marhun*) merupakan barang yang dapat diperjualbelikan dan nilainya seimbang dengan utang, bermanfaat, jelas, milik sah rahin, tidak terkait dengan hak orang lain, dipegang (dikuasai) rahin, dan merupakan harta yang tetap atau dapat dipindahkan.



Adapun syarat untuk *Marhun* (barang), antara lain:

- (1) Agunan itu harus mempunyai nilai ekonomis dan dapat dimanfaatkan menurut ketentuan syariat Islam, sebaliknya agunan yang tidak bernilai dan tidak dapat dimanfaatkan menurut syariat Islam maka tidak dapat dijadikan agunan.
  - (2) Agunan itu harus dapat dijual dan nilainya seimbang dengan besarnya utang.
  - (3) Agunan itu harus jelas dan tertentu (harus dapat ditentukan secara spesifik).
  - (4) Agunan itu milik sah debitur.
  - (5) Agunan itu tidak terikat dengan hak orang lain. Agunan dimaksud, berbeda dengan agunan dalam praktik perbankan konvensional, agunan kredit boleh milik orang lain.
  - (6) Agunan itu harus harta yang utuh, tidak berada di beberapa tempat.
  - (7) Agunan itu dapat diserahkan kepada pihak lain, baik materinya maupun manfaatnya.<sup>26</sup>
- (e)Barang yang dijadikan jaminan itu dipegang atau dikuasai secara hukum oleh pemberi piutang<sup>27</sup>

---

42. <sup>26</sup>Muhammad Sholikul Hadi, *Pegadaian Syariah* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2003), hlm.

<sup>27</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2006), 162.

## 2. Keputusan

### a. Pengertian Keputusan

Sebuah keputusan merupakan pilihan yang dibuat dari sejumlah alternatif yang ada. Pengambilan keputusan merupakan proses identifikasi permasalahan dan peluang, kemudian menyelesaikannya.<sup>28</sup> Dalam pembelian produk sering kali konsumen melibatkan dua atau lebih pihak untuk mengambil keputusan apakah mau membeli atau tidak. Pengambilan keputusan konsumen memiliki sasaran perilaku yang ingin dilakukan untuk dapat memecahkan masalahnya.

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternatif membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli.<sup>29</sup>

Menurut Irham Fahmi keputusan nasabah adalah sesuatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa atau sesuatu keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu, pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternatif yang menyebabkan timbulnya keputusan.<sup>30</sup>

Menurut Nugroho keputusan merupakan proses pembelian yang spesifik yang terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup>Ricahrd L.Daft, *Management* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 401.

<sup>29</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Loc. Cit.*

<sup>30</sup>Irhan Fahmi, *Manajemen Pengambil Keputusan* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 2.

<sup>31</sup>Setiadi J Nugroho, *Op. Cit.*, hlm. 14.

Jadi keputusan merupakan penetapan pilihan konsumen terhadap suatu produk barang atau jasa untuk dibeli atau tidak. Dengan membuat alternatif-alternatif pilihan sampai pada tahap keputusan pembelian. Proses pengambilan keputusan yang rumit sering melibatkan beberapa keputusan. Suatu keputusan melibatkan pilihan diantara dua atau lebih alternatif tindakan. Keputusan selalu mensyaratkan pilihan diantara beberapa perilaku yang berbeda.

#### **b. Tahapan Pengambilan Keputusan**

Proses pengambilan keputusan konsumen melewati beberapa tahap diantaranya :

##### 1) Pengenalan Kebutuhan

Langkah pertama pembeli menuju keputusan pembelian adalah pengenalan masalah tentang kebutuhan, yang berarti bahwa pembeli membayangkan kesenjangan diantara keadaan aktual dari keadaan yang diinginkan. Kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan internal dan rangsangan eksternal.<sup>32</sup>

##### 2) Pencarian Informasi

Pencarian informasi mulai dilakukan ketika konsumen memandang bahwa kebutuhan tersebut dapat dipenuhi. bila dorongan konsumen cukup kuat dan produk pemuas mudah di dapat, maka konsumen akan membelinya. Kalau tidak konsumen akan menyimpan

---

<sup>32</sup>Nembah F. Maratimbul, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: CV Yrama Widya, 2011), hlm. 49.

dalam ingatannya atau mencari informasi. Konsumen dapat memperoleh informasi dari sumber-sumber berikut:

- a) Sumber *personal* terdiri dari keluarga, teman, tetangga, dan kenalan.
- b) Sumber komersial terdiri dari iklan, tenaga penjual, pedagang, perantara dan pengemasan.
- c) Sumber pengalaman terdiri dari penanganan, pemeriksaan dan penggunaan produk.
- d) Sumber pengalaman publik terdiri dari media tertulis, radio dan TV.<sup>33</sup>

### 3) Evaluasi Alternatif

Berdasarkan informasi yang terkumpul. Pembeli mengidentifikasi dan mengevaluasi cara-cara untuk memenuhi kebutuhannya dengan mencari pilihan terbaik menyangkut kualitas dan pertimbangan. Ada beberapa proses evaluasi keputusan, kebanyakan model dari evaluasi konsumen sekarang bersifat kognitif, yaitu mereka memandang konsumen sebagai pembentuk penilaian terhadap produk terutama berdasarkan pertimbangan rasional.<sup>34</sup>

### 4) Keputusan Pembelian

Setelah mempertimbangkan berbagai pilihan yang mungkin, saatnya pembeli dan konsumen membuat keputusan. umumnya keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling

---

<sup>33</sup> Nembah F. Maratimbul, *Loc. Cit.*

<sup>34</sup> Nugroho J Setiadi, *Op. Cit.*, hlm. 17.

dikehendaki, tetapi ada dua faktor yang akan berada dalam tujuan dan keputusan pembelian, faktor pertama adalah sikap orang lain dan faktor kedua adalah keadaan tak terduga.<sup>35</sup>

#### 5) Perilaku Pasca Pembelian

Proses keputusan konsumen tidak berakhir saat produk dibeli melainkan berlanjut hingga periode pasca pembelian. Setelah menggunakan barang atau jasa, konsumen membandingkan tingkat kinerja suatu produk itu dan menentukan perasaan puas atau tidak puas terhadap produk bersangkutan, kepuasan terjadi ketika harapan konsumen dapat dipenuhi oleh produk bersangkutan atau bahkan melebihi, sedangkan ketidakpuasan terjadi ketika kinerja produk di bawah harapan konsumen.<sup>36</sup>

### c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli adalah berbeda-beda untuk masing-masing pembeli, di samping produk yang dibeli dan saat pembeliannya berbeda. Faktor-faktor tersebut adalah:<sup>37</sup>

#### 1) Kebudayaan

Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang

---

<sup>35</sup>Nembah F. Maratimbul, *Op.Cit.*, hlm.50.

<sup>36</sup>Philip Kotler dan Lane Keller, *Op.Cit.*, hlm.240.

<sup>37</sup>Swastha Basu & Irawan, *Manajemen Pemasaran Modren* (Yogyakarta: Liberty, 2008), Hlm. 105.

ada. Budaya bukan hanya yang bersifat abstrak seperti nilai, pemikiran, kepercayaan, bahasa. Budaya dapat bisa berbentuk material seperti: rumah, kendaraan, peralatan elektronik dan pakaian. Jadi dalam kenyataan memang banyak perilaku manusia yang ditentukan oleh kebudayaan, dan pengaruhnya akan selalu berubah setiap waktu sesuai dengan kemajuan/perkembangan zaman dari masyarakat.<sup>38</sup>

## 2) Kelas Sosial

Faktor sosial-kebudayaan lain yang dapat mempengaruhi pandangan dan tingkah laku pembeli adalah kelas sosial. Pada pokoknya, masyarakat di kelompokkan menjadi tiga golongan yaitu: golongan atas, golongan menengah dan golongan rendah.<sup>39</sup>

## 3) Psikologis

Merupakan beberapa kebutuhan yang bersifat biogenik, kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu adapun faktor psikologis ini yaitu, motivasi, persepsi, proses belajar.

## 4) Keluarga

Dalam keluarga masing-masing anggota dapat berbuat hal yang berbeda untuk membeli sesuatu. Setiap anggota keluarga memiliki selera yang berbeda. Anak-anak misalnya tidak selalu menerima apa saja dari orangtua mereka, tetapi menginginkan juga sesuatu yang

---

<sup>38</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Prilaku Konsumen* (Bandung: CV.Alfabeta, 2013), hlm. 101.

<sup>39</sup>Setiadi J Nugroho, *Op. Cit .*, hlm. 25.

lain. Apalagi anak-anak yang sudah besar keinginan mereka semakin banyak.<sup>40</sup>

#### 5) Pengalaman

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak-laku. Pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatannya dimasa lalu atau dapat pula dipelajari, sebab dengan belajar seseorang dapat memperoleh pengalaman.<sup>41</sup>

#### 6) Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola sifat individu yang dapat menentukan tanggapan untuk bertindak laku. Sebenarnya, pengaruh sifat kepribadian konsumen terhadap pandangan dan perilaku pembeliannya adalah sangat umum dan usaha-usaha untuk menghubungkan norma kepribadian dengan berbagai macam tindakan pembelian konsumen umumnya tidak berhasil. Namun para ahli berpendapat bahwa kepribadian juga mempengaruhi perilaku pembelian seseorang.<sup>42</sup>

#### 7) Sikap Dan Kepercayaan

Sikap dan kepercayaan merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pandangan dan perilaku pembelian konsumen. Sikap itu sendiri mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan juga mempengaruhi sikap.

---

<sup>40</sup>Philip Kotler And Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hlm. 239.

<sup>41</sup>Swastha Basu & Irawan, *Op. Cit.*, hlm.106.

<sup>42</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Op.Cit.*, hlm.107.

### 3. Motivasi

#### a. Pengertian Motivasi

Teori motivasi yang paling dikenal ialah hierarki kebutuhan. Hierarki kebutuhan merupakan teori motivasi yang dikembangkan oleh seorang psikolog yaitu Abraham Maslow, lebih jauh Maslow percaya kebutuhan-kebutuhan ini diatur dalam satu hierarki kepentingan dengan kebutuhan yang paling mendasar di dasar hierarki. Maslow mengemukakan Motivasi didasari adanya kebutuhan manusia yang tersusun secara hierarki mulai dari yang mendesak dan kurang mendesak. Kebutuhan tersebut terdiri atas kebutuhan fisiologis, kebutuhan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan *Esteem* dan aktualisasi diri.<sup>43</sup>

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Motivasi adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu. Sedangkan motif adalah sebab seseorang melakukan sesuatu<sup>44</sup>

Menurut *American Encyclopedia* motivasi adalah sebuah kecenderungan yang ada di dalam diri seseorang yang membangkitkan topangan dan mengarahkan tindak-tindakannya.<sup>45</sup> Sedangkan Motif merupakan suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut mau bertindak. Dengan demikian, motivasi merupakan keinginan berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan

---

<sup>43</sup>Sondang P.Siagian, *Teori Motivasi dan Alikasinya* (Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2012), hlm. 146.

<sup>44</sup>Kbbi. Kemdikbud.go.id diakses pada tgl, 20 Desember, 2019 pukul 16:25

<sup>45</sup>Juliaster & Indri Dayana, *Motivasi Kehidupan* (Jakarta: Guepedia, 2018), hlm. 10.



(*need*), keinginan (*wish*), dorongan (*desire*) atau implus.<sup>46</sup> Jadi secara keseluruhan motif merupakan dorongan dari dalam individu yang menyebabkan individu bertindak laku guna mencapai suatu tujuan yang diarahkan kepada kepuasan, yang dimana motif tersebut sangat berpengaruh terhadap keputusan yang di ambil.

Motivasi dan Motif yang dimiliki konsumen sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Secara garis besar motif yang dimiliki konsumen terbagi menjadi dua yaitu motif rasional dan motif emosional.

#### **4. Motif Rasional**

##### **a. Pengertian Motif Rasional**

Sebelum membahas tentang rasional motif maka terlebih dahulu dijelaskan pengertian dari rasional. Rasional adalah menurut pikir yang sehat, patut, layak dan motif adalah sebab-sebab yang menjadi dorongan. Jadi dapat dipahami rasional adalah cara berfikir seseorang dalam memutuskan sesuatu dengan akal sehat. Manusia berperilaku rasional ketika mereka mempertimbangkan alternatif-alternatif yang dimana memiliki banyak kegunaan, dan motif adalah suatu dorongan dari dalam diri yang menyebabkan munculnya perilaku untuk mencapai suatu kepuasan.

Menurut J. Setiadi Motif yang berdasarkan rasional adalah penentuan pilihan terhadap suatu produk dengan memikirkan secara matang dan mempertimbangkan terlebih dahulu untuk mengambil

---

<sup>46</sup>Husaini Usman, *Manajemen* (Jakarta: PT.Ikrar Mandiri abadi, 2013), hlm. 276.

keputusan.<sup>47</sup> Dari beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa motif rasional adalah dorongan dari dalam diri seseorang untuk memutuskan dalam hal membeli suatu produk berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang matang dan objektif. Biasanya dalam memutuskan membeli suatu produk konsumen memikirkan manfaat terbesar bagi dirinya.

#### **b. Faktor-Faktor Motif Rasional**

Menurut Sofjan Assauri faktor-faktor pembelian secara rasional terdiri dari :<sup>48</sup>

- 1) Kemudahan dan Efisiensi dalam penggunaan (*Handiness and Efficiency In Operation Use*)
- 2) Tahan lama (*Durability*)
- 3) Dapat membantu bertambahnya pendapatan (*Enhancement of earnings*) Sofjan Assauri,
- 4) Hemat dalam pemakaian (*Economy in Use*)
- 5) Murah harga pembeliannya (*Economy in purchase*)

Menurut Ali Hasan faktor-faktor dari motif rasional adalah :<sup>49</sup>

- 1) Kesempatan investasi (*Oportunity For Investment*)
- 2) Efisiensi dalam penggunaan (*Efeciency In Operation*)
- 3) Keandalan dalam kualitas dan penggunaan (*Dependability In Quality and Use*)
- 4) Peningkatan laba (*Enhancement Of Earnings*)

---

<sup>47</sup>Setiadi J Nugroho, *Op .Cit.*, hlm. 37.

<sup>48</sup>Sofjan Assauri, *Op. Cit.*, hlm. 130

<sup>49</sup>Ali Hasan, *Op. Cit.*, hlm. 56.

### 5) Kebersihan (*cleanliness*)

Dalam penelitian ini yang digunakan sebagai landasan teoritis motif rasional adalah gabungan pendapat dari Sofjan Assauri dan Ali Hasan, karena kedua pendapat tersebut memiliki beberapa faktor yang sama di antaranya harga, kemudahan, keuntungan dan kehandalan.

## 5. Motif Emosional

### a. Pengertian Motif Emosional

Sebelum membahas tentang motif emosional, akan dijelaskan pengertian emosional, emosi ialah suatu keadaan kerohanian atau peristiwa kejiwaan yang kita alami dengan senang atau tidak senang dalam hubungan dengan peristiwa mengenal dan bersifat subjektif.<sup>50</sup> Menurut J. Setiadi ,motif yang berdasarkan emosional adalah konsumen terkesan terburu-buru dengan tidak mempertimbangkan kemungkinan yang terjadi untuk jangka panjang.<sup>51</sup>

Menurut Schiffman dan Kanuk, motif emosional mengandung arti bahwa pemilihan sarannya menurut kriteria pribadi atau subyektif (sebagai contoh seperti : kebanggaan, ketakutan, kasih sayang dan status).<sup>52</sup> Jadi dari pendapat ahli di atas dapat disimpulkan motif emosional adalah dorongan dari dalam diri seseorang yang dimana dorongan tersebut yang dapat mempengaruhi untuk memutuskan sesuatu

---

<sup>50</sup> Abu Ahmadi, *Psikologi Umum* (Jakarta:Reineka Cipta, 2006), hlm. 99.

<sup>51</sup> *Ibid*, hlm. 35.

<sup>52</sup> Zoelkipli Kasip, *Prilaku Konsumen* diterjemahkan dari "*Consumer Behaviour*" oleh Leon.G schiffman dan Lessie Lazar Kanuk (Indonesia : PT Indeks, 2007), hlm. 78.

dalam hal ini melakukan pembelian terhadap suatu produk berdasarkan pertimbangan subyektif seperti perasaan, status, kebanggaan, harga diri.

#### **b. Faktor-Faktor Motif Emosional**

Menurut Sofjan Assauri, faktor-faktor dari pembelian secara rasional terdiri dari:<sup>53</sup>

- 1) Pembeli ingin tampak berbeda dari yang lain (*Distictiveness*)
- 2) Kebanggaan karena penampilan pribadi (*Pride of personal appearance*)
- 3) Pencapaian status sosial (*Social achivement*)
- 4) Untuk terhindar dari keadaan bahaya (*Security fro denger*)

Menurut Ali Hasan, faktor-faktor dari motif emosional adalah:<sup>54</sup>

- 1) Kesenangan, kesederhanaan, aktivitas (*Pleasure, simplicity and activity*)
- 2) Kebanggaan penampilan pribadi (*Pride of personal appearance*)
- 3) Kebanggaan kepemilikan (*Pride of possession*)
- 4) Kerja sama dan empati (*Cooperation and empathy*)
- 5) Keamanan dan kesehatan (*Securiti and health*)
- 6) Kenyamanan pribadi (*personal Comfort*)

Dalam penelitian ini yang digunakan sebagai landasan teoritis skala motif emosional adalah gabungan dari pendapat Sofjan Assauri dan Ali Hasan, karena menurut pemahaman peneliti kedua pendapat diatas memiliki beberapa faktor yang sama diantaranya status sosial, kebanggaan, kenyamanan dan keamanan.

---

<sup>53</sup>Sofjan Assauri, *Op. Cit.*, hlm. 127.

<sup>54</sup>Ali Hasan, *Op.Cit.*, hlm. 57.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan penelitian-penelitian yang dilakukan oleh beberapa ahli terdahulu sebelum penelitian ini. Hasil penelitian tersebut dijadikan referensi dalam penelitian ini, Berikut merupakan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel yang digunakan, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama peneliti	Judul peneliti	Hasil peneliti
1.	Niswah Mutiah (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2015 )	Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Mahasiswa Program Studi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)	Berdasarkan hasil uji secara simultan F tabel ( $24,189 > 3,07$ signifikansi $< 0,05$ ( $0,000 < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa bahwa variabel motif rasional( $x_1$ ) dan variabel motif emosional( $x_2$ ) berhubungan positif dengan nilai koefisien determinasi( $R^2$ ) sebesar 0,271 atau 27,1% terhadap pengambilan keputusan mahasiswa dalam memilih jasa perbankan syariah artinya semakin baik motif rasional dan motif emosional maka keputusan mahasiswa dalam memilih jasa perbankan semakin meningkat.
2.	Nurullita Zain(Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2015)	Pengaruh Merek, Lokasi, Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Mengambil Jasa	Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel motif rasional ( $X_3$ ) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa

		Perbankan Syariah(Studi Kasus pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)	dalam memilih jasa bank syariah. Dan Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel motif emosional(X4)berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jasa bank syariah.
3.	Najib Fuadi, Salihah Khairawati, Hery Sasono( Jurnal Ekonomi Islam Vol 19 No 2 : Desember 2019)	Pengaruh Store Layout, Kualitas Pelayanan dan Motivasi Rasional terhadap Keputusan Pembelian Konsumen	Hasil pengujian uji signifikansi pada variabel X3 (motivasi rasional) t hitung diperoleh $3,975 >$ dari $1,98$ (t tabel), serta nilai sig. nya $0,000 <$ dari $0,05$ , hal ini berarti pengaruh variabel motivasi rasional terhadap keputusan pembelian oleh konsumen di adalah signifikan. Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel X3 (motivasi rasional) adalah yang memberikan pengaruh paling kuat terhadap keputusan pembelian oleh konsumen. Diketahui
4.	Fikri Fahmi Hakim ( Jurnal Ilmiah Mahasiswa Vol 6. No 2 Februari 2018)	Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Sepak Bola Specs di Keanggotaan Persis Solo	Dengan menggunakan tingkat signifikansi $0,05$ , $df1 = 2$ dan $df2 = 62$ , diperoleh nilai F tabel sebesar $3,15$ . Karena F hitung $>$ F tabel ( $40,741 > 3,15$ ) dan signifikansi $<$ $0,05$ ( $0,00 < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa $H_0$ ditolak dan $H_1$ diterima. Atau dengan kata lain bahwa motif rasional dan motif

			emosional secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepatu Specs di kalangan Tim Persis Solo.
5.	Irene Susilo, Hatane Samuel (Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol. 9, No. 1, April 2015)	Analisa Pengaruh Emotional Marketing Terhadap Purchase Intention Melalui Brand Awareness Pada Produk Dove Personal Care Di Surabaya	Emotional Marketing berpengaruh positif signifikan terhadap Brand Awareness. Konsep iklan yang diusung Dove mempengaruhi masyarakat dalam mengingat sebuah Brand. Semakin suatu iklan unik dan menggugah sisi emosional maka semakin mudah masyarakat untuk aware terhadap sebuah merek.

Persamaan penelitian Niswah Mutiah dengan penelitian ini terdapat pada variabel X nya yaitu Motif Rasional dan Motif Emosional. Perbedaanya terdapat pada studi kasus.

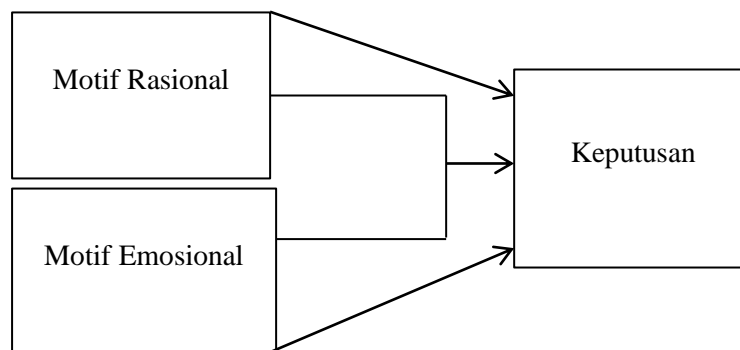
Persamaan penelitian Nurul Lita Zain dengan penelitian ini yaitu pada variabel independennya yaitu Motif rasional dan Motif Emosional, sedangkan perbedaannya jika pada penelitian Nurul terdapat empat variabel independen (X), penelitian ini hanya mempunyai dua variabel independen, dan pada studi kasusnya juga berbeda

Persamaan penelitian Rahayu Istiqomah dengan penelitian ini hanya terdapat pada pembahasan pengambilan keputusan mahasiswa menjadi nasabah di bank syariah.

Persamaan penelitian Wahyu Utami, Marijati Sangen, M Yudi Rahman dengan penelitian ini terdapat pada pembahasan Motivasi dan variabel dependennya Pengambilan Keputusan, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi dan studi kasusnya.

### C. Kerangka Pikir

Berdasarkan masalah dan kajian teori yang telah penulis uraikan sebelumnya, penulis tertarik untuk meneliti pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa perbankan syariah (studi kasus mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan), maka di sini penulis akan mengemukakan skema yang akan menjadi pedoman dalam penelitian yang akan penulis teliti. Adapun kerangka berpikir dalam penelitian yang akan penulis teliti digambarkan sebagai berikut:





#### **D. Hipotesis**

Menurut Suharsimi Arikunto, hipotesis adalah sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data yang terkumpul.<sup>55</sup>

Sesuai permasalahan yang digambarkan maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>a1</sub>: Terdapat pengaruh motif rasional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa bank syariah.

H<sub>a2</sub>: Terdapat pengaruh motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa bank syariah.

H<sub>a3</sub>: Terdapat pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa bank syariah.

---

<sup>55</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 67.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian yang akan diteliti adalah IAIN Padangsidimpuan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016. Waktu penelitian ini dilakukan Sejak tanggal 24 Juli 2019 sampai 2 juli 2020.

#### **B. Jenis Penelitian**

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang mendasar pada data yang dapat dihitung untuk dapat ditafsirkan yang menggunakan angka-angka dan dianalisis menggunakan statistik disertai dengan tabel, gambar atau yang lainnya.<sup>56</sup>

#### **C. Populasi dan Sampel**

##### **1. Populasi**

Menurut Suharsimi Arikunto Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. apabila jumlah objek penelitian secara keseluruhan yang memiliki karakteristik tertentu.<sup>57</sup> Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa program studi perbankan syariah FEBI IAIN Padangsidimpuan angkatan 2016 yang menjadi nasabah di bank syariah

---

<sup>56</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 12.

<sup>57</sup>Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 125.

Hal tersebut dapat dilihat dari hasil penyebaran angket secara *online* sebesar 41,9% atau 109 orang mahasiswa.

## 2. Sampel

Sampel merupakan bagian atau sejumlah gambaran tertentu yang diambil dari suatu populasi dan diteliti secara rinci. Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.<sup>58</sup> Pengambilan sampel dilakukan dengan pertimbangan bahwa populasi yang ada sangat besar jumlahnya, sehingga tidak memungkinkan untuk meneliti seluruh populasi yang ada. Untuk mengetahui sampel yang akan diteliti pada penelitian ini maka peneliti menggunakan rumus atau metode slovin dengan tingkat kesalahan 10% maka sampel dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{109}{1 + 109(0,1^2)} = 52,15$$

Jadi sampel pada penelitian adalah sebanyak 52 responden. Yang dimana:

$n$  = ukuran sampel

$N$  = ukuran populasi

$e$  = kesalahan yang diterima 10% (0,1)

Teknik pengumpulan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Yaitu teknik penentuan

---

<sup>58</sup> Suharsimi Arikunto, *Op.Cit.*, hlm . 117.

sampel dengan pertimbangan tertentu yang umumnya disesuaikan dengan tujuan dan masalah penelitian.

#### **D. Sumber Data**

Sumber data penelitian dapat diklasifikasikan menjadi sumber data primer dan sekunder, tanpa ada perantara. Pada penelitian ini sumber data yang digunakan adalah data primer.

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian.

##### **2. Data Sekunder**

Data Sekunde adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder. data sekunder juga dikumpulkan berdasarkan sumber-sumber yang telah ada berupa penelitian terdahulu, jurnal,artikel,dan lain-lain.

##### **3. Instrumen Pengumpulan Data**

Instrumen pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya.<sup>59</sup> Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data primer ini adalah :

###### **a. Wawancara (*Interview*)**

Dalam hal wawancara atau interview, creswell dalam sugiono menyatakan : wawancara dalam penelitian survey dilakukan oleh peneliti dengan merekam jawaban atas pertanyaan yang diberikan kepada

---

<sup>59</sup>Suharsimi Arikunto, Op. Cit., hlm. 134.

responden. Peneliti mengajukan pertanyaan kepada responden dengan pedoman wawancara, mendengarkan jawaban, mengamati perilaku, dan merekam semua respon dari yang di *survey*.<sup>60</sup>

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan tehnik pengumpulan data penelitian mengenai hal-hal yang berupa variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, koran, majalah, notulen rapat dan lain-lain.<sup>61</sup> Dokumentasi dilakukan untuk membuktikan bahwa penelitian ini benar-benar dilakukan dengan menyebarkan angket kepada responden yaitu Mahasiswa FEBI program studi perbankan syariah IAIN Padangsidimpuan Tahun Angkatan 2016.

#### c. Angket

ngket adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.<sup>62</sup> Metode yang digunakan dalam penelitian dengan penyebaran

---

<sup>60</sup>Sugiono, *Metodologi Penelitian Kombinasi*, (Bandung : CV. Alfabeta,2014), hlm. 188.

<sup>61</sup>Jhoni Dimiyanti, *Metodologi penelitian pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 100.

<sup>62</sup>Sugiono, *Op.Cit.*, hlm. 199.

angket kepada mahasiswa FEBI Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 IAIN Padangsidimpuan.

Teknik ini merupakan bentuk alat pengumpulan data dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan. Diharapkan dengan menyebar daftar pertanyaan kepada setiap responden, peneliti dapat menghimpun data yang relevan dengan tujuan untuk melihat hasil keputusan mahasiswa program studi perbankan syariah IAIN Padangsidimpuan memilih jasa perbankan syariah dan untuk melihat tingkat validitas dan reliabilitas yang tinggi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan menyebar 52 angket kepada mahasiswa IAIN Padangsidimpuan tahun angkatan 2016 dengan menggunakan Skala Likert.

Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan sosial. Dalam penelitian ini, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Dengan Skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan.

Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi sangat positif sampai dengan negatif yang berupa kata-kata dan untuk keperluan analisis kuantitatif. Pertanyaan atau pernyataan ini akan menghasilkan skor bagi tiap-tiap sampel yang mewakili setiap nilai skor.

**Tabel III.1**  
Skor Penilaian Kuesioner

Alternatif jawaban	Nilai Positif	Nilai Negatif
Sangat Setuju (SS)	5	1
Setuju (S)	4	2
Ragu-Ragu (RR)	3	3
Tidak Setuju (TS)	2	4
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

Instrumen yang menggunakan skala likert dibuat dalam bentuk ceklis ataupun pilihan ganda.

**Tabel III.2**  
Kisi-kisi Kuesioner

No	Variabel	Indikator	No. Item Soal
1.	Motif rasional	b. Faktor harga c. Faktor kemudahan  d. Faktor keuntungan  e. Faktor kehandalan	1,2 2,3,4,5 dan6  7,8,9 dan10  11,12,14 dan15
2.	Motif emosional	a. Faktor status sosial b. Faktor kebanggaan c. Faktor kenyamanan d. Faktor keamanan	1,2 dan 3 4,5,6 dan7 8,9,10,11 dan 12 13,14dan15
3.	Keputusan	a. Pengenalan masalah b. Pencarian informasi	1,2 3,4

		c. Evaluasi alternatif	5,6
		d. Keputusan pembelian	7,8
		e. Prilaku pasca pembelian	9,10

#### 4. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpulan, maka akan dilakukan analisis data Dalam teknis analisis peneliti menggunakan SPSS versi 23. Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

##### a. Uji Validitas

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang karena dianggap tidak relevan. Validitas adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang ingin diukur.<sup>63</sup> Hasil validitas dari setiap pertanyaan dalam kuesioner dapat dilihat pada besarnya angka yang terdapat pada kolom *corrected item total correlation*. Dasar pengambilan keputusan:

- 1) Jika  $r_{hitung}$  positif serta  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , maka variabel tersebut valid.
- 2) Jika  $r_{hitung}$  positif serta  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka variabel tersebut tidak valid.
- 3) Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  tetapi bertanda negatif, maka variabel tersebut tidak valid

---

<sup>63</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta. 2012), hlm.172.



## b. Uji Reliabelitas

Reliabelitas sebenarnya adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Reliabilitas berkenaan dengan data atau temuan artinya bila suatu penelitian dilakukan dengan alat ukur yang sama lebih dari satu kali maka hasil penelitian itu seharusnya sama dan bila tidak sama maka dikatakan perangkat ukur itu tidak reliabel. Uji reliabilitas merupakan kelanjutan dari uji validitas, dimana item yang masuk pengujian adalah pernyataan yang dinyatakan valid.

Uji reliabilitas dilakukan dengan menghitung *Croanbach Alpha* dari masing-masing instrumen dalam suatu variabel. Instrumen yang dipakai dikatakan andal jika memiliki nilai *Coanbach Alpha*  $> 0,60$  dan jika nilai *Coanbach Alpha*  $< 0,60$  maka instrumen yang dipakai dalam penelitian itu dapat dikatakan tidak reliabel.<sup>64</sup>

## c. Uji Normalitas

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah data yang dihasilkan dari setiap variabel yang akan dianalisis berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal.<sup>65</sup> Uji *one sample kolmogrov* digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal, *poisson*, *uniform*, atau *exponential*. Dalam hal ini apabila nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka data terdistribusi

---

<sup>64</sup>Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik untuk penelitian kuantitatif* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hlm. 90.

<sup>65</sup>Sugiyono, *Statiska Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 73.

normal. Jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka data tidak terdistribusi normal.<sup>66</sup>

d. Asumsi Klasik

1) Uji Multikolonieritas

Multikolonieritas adalah adanya korelasi positif yang sangat tinggi diantara variabel bebas (Gujrati 1997).<sup>67</sup> Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi ditemukan adanya kolerasi atau hubungan yang signifikan antara independen variabel.<sup>68</sup> Dalam model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas.

Multikolonieritas akan menyebabkan koefisien regresi bernilai kecil dan *Standard Error* regresi bernilai besar sehingga pengujian variabel bebas secara individu akan menjadi tidak signifikan. Untuk mengetahui ada tidaknya multikolonieritas dapat dilihat dari *tolerance* dan VIF (*Variance Inflation Faktor*).<sup>69</sup>

a) Nilai *Tolerance*

Untuk melihat kriteria pengujian multikolonieritas dengan menggunakan nilai *tolerance* > 0,1 (10%) menunjukkan bahwa model regresi bebas dari multikolonieritas. Dan jika nilai

---

<sup>66</sup>Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 181.

<sup>67</sup>Wagiran, *Metodologi penelitian* (Yogyakarta: Budi Utama 2013), hlm. 329.

<sup>68</sup>Husein umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Grafindo Persada, 2015), hlm. 177.

<sup>69</sup>Nur Asnawi & Masyuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), hlm. 176.

$tolerance < 0,1$  (10%) menunjukkan bahwa model regresi terdapat multikolonieritas.

b) VIF (*Variance Inflation Faktor*)

Apabila nilai VIF  $< 10$  mengindikasikan bahwa model regresi bebas dari multikolonieritas dan jika VIF  $> 10$  mengindikasikan bahwa model regresi memiliki multikolonieritas.

2) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan nilai simpangan residual akibat besar kecilnya nilai salah satu variabel bebas.<sup>70</sup> Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah metode *Rank Spearman* dengan dasar pengambilan keputusannya yaitu:

- a. Jika probabilitas (Sig) Rank Spearman  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima
- b. Jika probabilitas (Sig) Rank Spearman  $< 0,05$  maka  $H_a$  diterima

### E. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis linear berganda yaitu suatu model yang digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium) bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independen minimal dua.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup>Zukfizar, *Pengantar Pasar Modal dengan Statistika* ( Yogyakarta: CV Budi Utama, 2012), hlm.165.

<sup>71</sup>Sugiyono, *Op.Cit.*, hlm. 277.

Adapun regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian untuk mengetahui pengaruh motif rasional ( $X_1$ ), dan motif emosional ( $X_2$ ) Terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah (Y). Bentuk persamaan analisis regresi linear yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

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

Sehingga rumus yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$K_m = a + b_1M_r + b_2M_e + e$$

Y = Keputusan Memilih jasa Perbankan Syariah  
 a = Konstanta  
 $b_1b_2$  = Koefisien Regresi Linear Berganda  
 $M_r$  = Motif Rasional  
 $M_e$  = Motif Emosional  
 e = *Predection Error*

#### F. Uji $R^2$ (Koefisien determinasi)

Koefisien determinasi ( $R^2$ )<sup>72</sup> menunjukkan sejauh mana tingkat hubungan antara variabel dependen Y (keputusan memilih jasa perbankan syariah) dengan variabel independen X (motif rasional dan motif emosional) kriteria  $R^2$  adalah:<sup>72</sup>

1. Besarnya nilai koefisien determinasi terletak antara 0 sampai dengan 1, jadi nilai  $R^2 \leq R \leq 1$ .
2. Nilai 0 (nol) menunjukkan tidak adanya hubungan yang sempurna antara variabel independen dengan variabel dependen.
3. Nilai 1 menunjukkan adanya hubungan yang sempurna antara variabel independen dengan variabel dependen.

---

<sup>72</sup>Ibid, hlm. 278.

4. Menghitung koefisien determinasi  $R^2$  untuk menilai besarnya sumbangan atau kontribusi variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

### G. Uji Hipotesis

#### 1. Uji T (uji secara individu)

Uji T digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Maka digunakan tingkat signifikansi  $0,05/2$  atau  $0,025$ . Setelah  $t_{hitung}$  diperoleh, maka untuk menginterpretasikan hasilnya berlaku ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
- b. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.<sup>73</sup>

#### 2. Uji F (uji secara kelompok)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel secara keseluruhan terhadap variabel independen. Maka digunakan tingkat signifikansi  $0.05$  setelah  $F_{hitung}$  diperoleh. Ketentuan dalam uji F adalah:

- a. Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
- b. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup> Sugiyono, *Statiska Untuk Penelitian Op. Cit.*, hlm. 95.

<sup>74</sup> *Ibid.*, hlm. 137.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan**

##### **1. Sejarah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Padangsidimpuan berdiri pada tahun 2012. FEBI berdiri bersamaan dengan proses alih status STAIN Padangsidimpuan menjadi IAIN Padangsidimpuan berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 52 Tahun 2013 tentang perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidimpuan menjadi Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan yang ditandatangani oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada tanggal 30 Juli 2013. Perpres ini diundangkan di Jakarta pada tanggal 6 Agustus 2013 oleh Menteri Hukum dan HAM RI, Amir Syamsudin pada Lembaga Negara Republik Indonesia tahun 2013 Nomor 122.

Tindak lanjut dari Perpres tersebut adalah lahirnya peraturan Menteri Agama Republik Indonesia No. 93 Tahun 2013 tentang Menteri Agama tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Padangsidimpuan yang diundangkan di Jakarta pada tanggal 12 Desember 2013 oleh Menteri Hukum dan HAM, Amir Syamsudin pada lembaga Negara Republik Indonesia 2013 Nomor 1459. Melalui peningkatan status ini, IAIN Padangsidimpuan memiliki empat fakultas, yaitu Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK), Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi (FDIK),

Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum (FASIH), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) dan satu Prodi Program Pasca Sarjana. IAIN Padangsidimpuan dipercaya untuk melaksanakan arahan Kementerian Agama untuk mewujudkan integrasi dan interkoneksi dan menghilangkan dikotomi ilmu pengetahuan, meskipun terbatas pada ilmu-ilmu sosial dan humaniora. FEBI merupakan fakultas termuda dari segi pengalaman meskipun keempat fakultas sama lahirnya, sebab (tiga) fakultas lainnya merupakan peningkatan status dari jurusan yang ada ketika masih di bawah bendera STAIN.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan dipimpin oleh Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si selaku Dekan FEBI. Dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawab di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dekan dibantu oleh Abdul Nasser Hasibuan, S.E, M.Si selaku wakil dekan bidang akademik dan pengembangan lembaga, Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku wakil dekan bidang administrasi umum, perencanaan dan keuangan, dan Dr.H Arbanur Rasyid, M.A selaku wakil dekan bidang kemahasiswaan dan kerjasama.

## **2. Visi dan Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan**

### **a. Visi**

Menjadikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam *centre of excellence* untuk menjadikan lulusan yang profesional, *entrepreneurship* dan berakhlak mulia di Sumatera Utara tahun 2025.

### **b. Misi**

- 1) Mengembangkan ilmu pengetahuan yang integratif dan interkonektif di bidang ekonomi dan bisnis Islam.
- 2) melakukan riset dan publikasi ilmiah dalam bidang ekonomi dan bisnis Islam.
- 3) Meningkatkan pemberdayaan masyarakat dan penerapan ekonomi dan bisnis Islam.
- 4) Menanamkan jiwa *entrepreneurship* yang inovatif dan kreatif untuk menciptakan lapangan kerja.
- 5) Menerapkan ekonomi dan bisnis pada proses pendidikan dan pengajaran

### **c. Tujuan**

- 1) Menghasilkan Sarjana Ekonomi Islam profesional yang memiliki kompetensi dan keilmuan di bidang ekonomi dan bisnis Islam.
- 2) Menciptakan pelaku ekonomi yang bermoral, berbudi pekerti dan mempunyai integritas yang tinggi terhadap pengembangan ekonomi Islam.

## **3. Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

### **IAIN Padangsidimpuan**

#### 1) Visi

Menjadi *Centre Of Excellence* untuk menghasilkan lulusan Prodi Perbankan Syariah yang Profesional, *Entrepreneurship* dan berakhlak mulia di Sumatera Tahun 2025.



## 2) Misi:

- a) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran ilmu-ilmu bersifat teoritis, praktis di bidang perbankan syariah yang unggul dan integratif.
- b) Melaksanakan pelatihan keterampilan profesional sebagai praktisi perbankan syariah.
- c) Mengembangkan studi perbankan syariah dengan pendekatan *inter-konektif*.
- d) Menanamkan kesadaran kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam mengembangkan kehidupan ekonomi masyarakat.
- e) Mengamalkan nilai-nilai keislaman dan budaya luhur dalam memberikan keteladanan serta pemberdayaan masyarakat.

## 3) Tujuan

- a) Menghasilkan Sarjana Ekonomi Islam yang menguasai ilmu-ilmu Perbankan Syariah dan konvensional serta cakap mengaplikasikannya baik ditengah-tengah masyarakat, lembaga pemerintah maupun swasta secara amanah, profesional, kreatif dan inovatif.
- b) Menghasilkan Sarjana Ekonomi Islam yang mampu menjadi melaksanakan penelitian dan menganalisis masalah-masalah Ekonomi Syariah.
- c) Menghasilkan Sarjana Ekonomi Islam yang mampu menjadi pengabdian masyarakat yang mandiri, pelaku ekonomi yang

bermoral, berbudi pekerti dan mempunyai integritas yang tinggi terhadap pengembangan Perbankan Syariah.

- d) Terbangunnya jaringan yang kokoh dan fungsional dengan para alumni.

#### 4) Profil Lulusan

- a) Profil Lulusan Utama:

Manajer atau staf lembaga keuangan Syariah (Bank Syariah, BPR Syariah, Koperasi Syariah, lembaga Zakat, Infaq dan Wakaf).

- b) Profil Lulusan Pendukung:

Asisten Peneliti, Dewan Pengawas Syariah (Bank Syariah, BPR Syariah, Koperasi Syariah, Lembaga Zakat, Infaq dan Wakaf).

- c) Profil Lulusan Lainnya:

Fasilitator atau Trainer, *Entrepreneuri*, Birokrat/Aparatur Sipil.<sup>75</sup>

## B. Hasil Analisis Data

### 1. Uji Validitas

Hasil analisis dengan uji validitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.1**  
**Hasil Uji Validitas Motif Rasional**

Item pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Mr_1	0,383	Instrumen valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ $n = 50$ Pada taraf signifikansi 5 %	Valid
Mr_2	0,306		Valid
Mr_3	0,434		Valid
Mr_4	0,387		Valid
Mr_5	0,327		Valid
Mr_6	0,461		Valid

<sup>75</sup>Panduan Akademik, *Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan 2018*, hlm. 128-145.

Mr_7	0,598	sehingga diperoleh $r_{\text{tabel}} = 0,2732$	Valid
Mr_8	0,376		Valid
Mr_9	0,480		Valid
Mr_10	0,402		Valid
Mr_11	0,607		Valid
Mr_12	0,655		Valid
Mr_13	0,356		Valid
Mr_14	0,517		Valid
Mr_15	0,537		Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.1 di atas dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-15 untuk variabel motif rasional adalah valid. Dimana  $r_{\text{tabel}}$  adalah 0,2732 sedangkan  $r_{\text{hitung}}$  dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* dan nilai  $r$  positif.

**Tabel IV.2**  
**Hasil Uji Validitas Motif Emosional**

Item pertanyaan	$r_{\text{hitung}}$	$r_{\text{tabel}}$	Keterangan
Me_1	0,388	Instrumen valid jika $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ $n = 50$ Pada taraf signifikansi 5 % sehingga diperoleh $r_{\text{tabel}} = 0,2732$	Valid
Me_2	0,312		Valid
Me_3	0,458		Valid
Me_4	0,356		Valid
Me_5	0,374		Valid
Me_6	0,738		Valid
Me_7	0,527		Valid
Me_8	0,812		Valid
Me_9	0,617		Valid
Me_10	0,590		Valid
Me_11	0,513		Valid
Me_12	0,697		Valid
Me_13	0,720		Valid
Me_14	0,505		Valid
Me_15	0,764		Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.2 di atas dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-15 untuk variabel motif emosional adalah valid. Dimana  $r_{\text{tabel}}$

adalah 0,2732 sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* dan nilai  $r$  positif.

**Tabel IV.3**  
**Hasil Uji Validitas Keputusan**

Item pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
K_1	0,574	Instrumen valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ $n = 50$ Pada taraf signifikansi 5 % sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,2732$	Valid
K_2	0,383		Valid
K_3	0,399		Valid
K_4	0,397		Valid
K_5	0,653		Valid
K_6	0,543		Valid
K_7	0,779		Valid
K_8	0,699		Valid
K_9	0,644		Valid
K_10	0,761		Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.3 di atas dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-15 untuk variabel keputusan adalah valid. Dimana  $r_{tabel}$  adalah 0,2732 sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* dan nilai  $r$  positif.

## 2. Uji Reabilitas

Suatu instrumen dikatakan reliabel apabila nilai *cronbach's alpha* > 0,60. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel IV.4**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	<i>N of Item</i>	Keterangan
Motif Rasional	0,726	15	Reliabel
Motif Emosional	0,824	15	Reliabel
Keputusan	0,779	10	Reliabel

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.4 di atas menunjukkan bahwa *cronbach's alpha* untuk variabel motif rasional ( $X_1$ ) adalah  $0,726 > 0,600$  sehingga

dapat disimpulkan bahwa variabel motif rasional adalah reliabel. *Cronbach's alpha* untuk variabel motif emosional ( $X_2$ ) adalah  $0,824 > 0,600$  sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel motif emosional adalah reliabel. *Cronbach's alpha* untuk variabel keputusan (Y) adalah  $0,779 > 0,600$  sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel keputusan adalah reliabel.

### 3. Uji Normalitas

hasil analisis dengan uji normalitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.5**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		52
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,55021824
Most Extreme Differences	Absolute	,069
	Positive	,069
	Negative	-,066
Test Statistic		,069
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.5 di atas bahwa nilai sig.  $> 0,05$ , maka nilai signifikan dari tabel diatas adalah  $0,200 > 0,05$  berarti dengan uji Kolmograv Smirnov dikatakan normal.

#### 4. Uji Asumsi Klasik

##### a. Uji Multikolinearitas

Hasil analisis dengan Uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.6**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1,350	4,380		,308	,759		
Mr	,191	,087	,218	2,195	,033	,570	1,756
Me	,455	,065	,693	6,979	,000	,570	1,756

a. Dependent Variable: Kp

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.6 di atas dapat diketahui nilai *tolerance* dari variabel motif rasional adalah  $0,570 > 0,05$  dan variabel motif emosional adalah  $0,570 > 0,05$  maka dapat disimpulkan nilai *tolerance* dari kedua variabel di atas lebih besar dari  $0,05$  ( $tolerance > 0,05$ ) sehingga bebas dari multikolinieritas.

Selanjutnya berdasarkan nilai VIF dari variable motif rasional adalah  $1,756 < 10$ , variabel motif emosional adalah  $1,756 < 10$ , Maka dapat disimpulkan nilai VIF dari kedua variabel di atas lebih kecil dari 10 (nilai VIF  $< 10$ ) sehingga bebas dari multikolinieritas.

## b. Uji Heterokedastisitas

Hasil analisis dengan uji heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.7**  
**Uji Heterokedastisitas**

			Correlations		
			Me	Mr	Unstandar dized Residual
Spea rman 's rho	Me	Correlation Coefficient	1.000	.387**	.079
		Sig. (2- tailed)	.	.005	.576
		N	52	52	52
	Mr	Correlation Coefficient	.387**	1.000	-.023
		Sig. (2- tailed)	.005	.	.872
		N	52	52	52
Unstandardized Residual		Correlation Coefficient	.079	-.023	1.000
		Sig. (2- tailed)	.576	.872	.
		N	52	52	52

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan Tabel IV.7 diatas di atas dapat dilihat nilai probabilitas (Sig) variabel motif rasional  $0,576 > 0,05$  dan nilai probabilitas (Sig) variabel motif emosional  $0,872 > 0,05$  maka  $H_0$  diterima yang artinya terdapat Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan mahasiswa memilih Jasa Perbankan Syariah, Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi terbebas dari heterokedastisitas.

## 5. Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.8**  
**Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,350	4,380		,308	,759
Mr	,191	,087	,218	2,195	,033
Me	,455	,065	,693	6,979	,000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.8 diatas dapat disimpulkan bahwa *Unstandardized Coefficient* tabel diatas maka persentase analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$KMJ = \alpha + b_1MR + b_2ME + e$$

$$KMJ = 1,350 + 0,191MR + 0,455ME + 4,380$$

Keterangan:

MR = Motif Rasional

ME = Motif Emosional

KM = Keputusan Memilih

Dari persamaan regresi diatas dapat diartikan bahwa:

1. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) bernilai sebesar 1,350 menunjukkan bahwa jika motif rasional dan motif emosional nilainya 0, maka keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan memilih jasa Perbankan Syariah sebesar 1,350 satuan.



2. Nilai koefisien variabel motif rasional ( $b_1$ ) bernilai positif sebesar 0,191 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan motif rasional sebesar 1 satuan, maka keputusan mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah mengalami peningkatan sebesar 0,191 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.
3. Nilai koefisien variabel motif emosional ( $b_2$ ) bernilai positif sebesar 0,455 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan motif emosional sebesar 1 satuan, maka keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah mengalami peningkatan sebesar 0,455 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.

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

Hasil analisis dengan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel IV.9**  
**Hasil Uji  $R^2$ (Koefisien Determinasi)**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,852 <sup>a</sup>	,725	,714	1,582

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Berdasarkan tabel IV.9 di atas diketahui nilai *R square* sebesar 0,725 atau 72,5% hal ini menunjukkan bahwa variabel motif rasional dan motif emosional berpengaruh terhadap variabel keputusan mahasiswa FEBI Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 memilih jasa Perbankan Syariah . Sedangkan 27,5 % sisanya dipengaruhi oleh variabel lain, yaitu kebudayaan, kelas sosial dan pengalaman yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

## 7. Uji Hipotesis

### a. Uji t

Hasil analisis dengan uji t dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.10**  
**Hasil Uji t**

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,350	4,380		,308	,759
1 Mr	,191	,087	,218	2,195	,033
Me	,455	,065	,693	6,979	,000

a. Dependent Variable: kp

Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

- 1) Pengaruh Motif Rasional Terhadap Keputusan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Memilih Jasa Perbankan Syariah.

Dari tabel IV.10 diatas dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel motif rasional sebesar 2,195 untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-$

- 1),  $df = (52-2-1) = 49$  hasil yang diperoleh untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 2,009 yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat Pengaruh Motif Rasional terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Memilih Jasa Perbankan Syariah.
- 2) Pengaruh Motif Emosional Terhadap Keputusan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Memilih Jasa Perbankan Syariah.

Dari tabel IV.10 diatas dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel motif emosional sebesar 6,979. untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-1)$ ,  $df = (52-2-1) = 49$  hasil yang diperoleh untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 2,009 yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh motif emosional terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Memilih Jasa Perbankan Syariah. .

## b. Uji F

Hasil analisis dengan uji f dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.11**  
**Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	323,361	2	161,681	64,639	,000 <sup>b</sup>
Residual	122,562	49	2,501		
Total	445,923	51			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1  
 Sumber: Hasil Output SPSS versi 23 (data diolah 2020)

Dari tabel IV.11 diatas dapat dilihat bahwa  $F_{hitung}$  untuk variabel motif rasional dan motif emosional sebesar 64,639. Sedangkan  $F_{tabel}$  dengan  $df = n - k - 1$  atau  $52 - 2 - 1 = 49$  sehingga diperoleh  $F_{tabel} = 3,19$ . Dari hasil pengujian uji statistik F (uji F) maka dapat disimpulkan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $64,639 > 3,19$ ) yang berarti motif rasional dan motif emosional secara simultan mempengaruhi keputusan memilih jasa perbankan syariah.

### C. Pembahasan Hasil Analisis Data

Penelitian ini berjudul Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan memilih jasa perbankan syariah (studi kasus pada mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan. Berdasarkan hasil analisis regresi yang dilakukan pada penelitian ini diketahui bahwa:

1. Secara parsial motif rasional berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa Program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah, terlihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (2,009). Berdasarkan hasil analisis di atas diketahui bahwa motif rasional mempengaruhi keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah secara parsial.

Penelitian ini sejalan dengan teori Setiadi J Nugroho bahwa motivasi yang dimiliki konsumen sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan, jika ditinjau dari hal tersebut motivasi yang dimiliki konsumen secara garis besar terbagi dua yaitu motif rasional dan motif emosional.

Penelitian ini didukung oleh Riski Utama dalam penelitiannya menyatakan bahwa variabel motif rasional dan emosional berpengaruh terhadap keputusan memilih produk lembaga keuangan syariah.<sup>76</sup>

2. Secara parsial motif rasional berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah, terlihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,979 > 2,009$ ).

Berdasarkan hasil analisis di atas diketahui bahwa motif rasional mempengaruhi keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah secara parsial dan hal ini diperkuat oleh Nurulita Zain dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa variabel motif rasional dan motif emosional berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa memilih jasa perbankan syariah. syariah.<sup>77</sup>

3. Secara simultan variabel motif rasional dan motif emosional mempunyai pengaruh terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah dapat dilihat dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $64,639 > 3,19$ ).

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu dari skripsi Nizwah Mutiah bahwa motif rasional dan motif emosional mempunyai

---

<sup>76</sup>Riski Utama, “Pengaruh Faktor Rasional dan Faktor Emosional Terhadap Keputusan Nasabah Mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya Dalam Memilih Produk Tabungan Lembaga Keuangan Syariah (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019), hlm. 93.

<sup>77</sup>Nurul Lita NurZain, “Pengaruh Merek, Lokasi, Motif Rasional, Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)”( Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah), hlm. 118.

pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan mahasiswa memilih jasa perbankan.<sup>78</sup>

4. Analisis regresi berganda memperoleh persamaan regresinya yaitu:

$$KMJ = \alpha + b_1MR + b_2ME + e$$

$$KMJ = 1,350 + 0,191MR + 0,455ME + 4,380$$

- a. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) bernilai sebesar 1,350 menunjukkan bahwa jika motif rasional dan motif emosional nilainya 0, maka keputusan mahasiswa program studi perbankan syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah sebesar 1,350 satuan.
- b. Nilai koefisien variabel motif rasional ( $b_1$ ) bernilai positif sebesar 0,191 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan motif rasional sebesar 1 satuan, maka keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah mengalami peningkatan sebesar 0,191 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.
- c. Nilai koefisien variabel motif emosional ( $b_2$ ) bernilai positif sebesar 0,455 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan motif emosional sebesar 1 satuan, maka keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN

---

<sup>78</sup>Niswah Mutiah, "Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah ( Studi Pada Mahasiswa Program Studi Mu'amalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta), hlm. 87.

Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah mengalami peningkatan sebesar 0,455 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.

5. Uji koefisien determinasi motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan mahasiswa IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah sebesar 72,5 % sedangkan sisanya 27,5 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.
6. hasil uji multikolinieritas diketahui bahwa nilai *tolerance* > 0,05 dan nilai VIF < 10, maka dapat dinyatakan bebas dari multikolinieritas. Selanjutnya hasil uji heterokedastisitas diketahui bahwa nilai probabilitas (Sig) > 0,05 , maka dinyatakan bahwa model regresi ini terbebas dari heterokedastisitas.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan motif rasional dan motif emosional merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah.

#### **D. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar memperoleh hasil sebaik mungkin. Namun, untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sangat sulit karena masih terdapat berbagai keterbatasan.

Diantara keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan penulis yang masih kurang pada saat melakukan penelitian ini.

2. Keterbatasan dalam penggunaan variabel independen. Dimana masih banyak faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih jasa perbankan syariah Namun, dalam penelitian ini hanya menggunakan 2 variabel independen saja.
3. Keterbatasan bahan materi berupa buku-buku referensi yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini membuat peneliti mendapatkan kendala dalam teori telah pustakanya.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka kesimpulan yang dapat diperoleh adalah Hasil uji secara parsial (uji t) dapat disimpulkan bahwa variabel motif rasional mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (2,195 > 2,009).
2. Hasil uji secara parsial (uji t) dapat disimpulkan bahwa variabel motif emosional mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan bisnis islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (6,979 > 2,009).
3. Hasil uji secara simultan (uji F) dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama antara motif rasional dan motif emosional mempunyai pengaruh yang signifikan dengan keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan memilih jasa Perbankan Syariah  $F_{hitung} > F_{tabel}$  (64,639 > 3,19)

## **B. Saran**

1. Hendaknya upaya perbankan syariah tidak hanya diterapkan dalam bentuk regulasi kebijakan-kebijakan tetapi lebih memperhatikan hal-hal yang mempengaruhi perilaku konsumen.
2. Untuk peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi keputusan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan memilih jasa Perbankan Syariah dan dapat melakukan perluasan sampel dalam penelitian selanjutnya, mengingat sampel yang digunakan dalam penelitian ini hanya pada mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan .

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku

- Ahmadi Abu, *Psikologi Umum*, Jakarta: Reineka Cipta, 2006.
- Hasan Ali, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Bungin Burhan, *Metodologi Penelitian kuantitatif*, Jakarta : Kencana, 2017.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta Timur:CV Darus Sunnah, 2013.
- Priyatno Duwi, *SPSS22.0 Pengolah Data Praktis*,Yogyakarta : C.V Andi Offset, 2014
- Mamang Sangadji Etta & Sopiah, *Prilaku Konsumen* Yogyakarta : CV Andi Offset, 2013.
- Sari Febrina, *Metode Dalam Pengambilan Keputusan*,Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Tjiptono Fandi, *Strategi Pemasaran*, Edisi IV, Yogyakarta: Andi, 2015.
- Usman Husaini, *Manajemen*, Jakarta: PT.Ikrar Mandiriaabadi, 2013.
- Umar Husein, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Grafindo Persada, 2015.
- Fahmi Irfan, *Manajemen Pengambil Keputusan*, Bandung: Alfabeta,2013.
- Tandjung Widjaja, *Menjadi Penjual Bermental Harimau*, Jakarta: PT Gramedia, 2008.
- Dimyanti Jhoni, *Metodologi penelitian pendidikan*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Noor Juliansyah, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Juliaster & Indri Dayana, *Motivasi Kehidupan*, Jakarta: Guepedia, 2018.
- Umam Khotibul & Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah, Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT: Raja Grafindo Persada, 2017.
- Kuncoro Mudrajat, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, Jakarta : Erlangga, 2013.
- Syafi'i Antonio Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta :Gema Insani, 2001.
- Teguh Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Nitisusastro Mulyadi, *Prilaku Konsumen* ,Bandung: CV.Alfabeta, 2013.
- F. Maratimbul Nembah, *Manajemen Pemasaran*, Bandung : CV Yrama Widya, 2011.
- Asnawi Nembah & Masyuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang: UIN-Maliki Press, 2011.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi ke 12*, Alih Bahasa Benyamin Molan, Jakarta: PT. Indeks, 2009.
- Nugroho J Setiadi, *Prilaku Konsumen*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.

- Sondang P.Siagian, *Teori Motivasi dan Alikasinya*, Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2012.
- Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Arikunto Suharmi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Remy Sjahdeni Sutan, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya* Jakarta: Kencana, 2014.
- Basu Swastha & Irawan, *Manajemen Pemasaran Modren* Yogyakarta: Libernity, 2008.
- Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik untuk penelitian kuantitatif*, Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kombinasi*, Bandung : CV. Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Jajuli Sulaeman, *Produk Pendanaan Bank Syariah* , Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2015
- Wagiran, *Metodologi penelitian*, Yogyakarta: Budi Utama 3013, hlm. 329.
- Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti, 2009.
- Muri Yusuf, *Metode Penelitian*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Kasip Zoelkipli, *Prilaku Konsumen* diterjemahkan dai "*Consumer Behaviour*" oleh Leon.G schiffman dan Lessie Lazar Kanuk, Indonesia : PT Indeks, 2007.
- Zukfikar, *Pengantar Pasar Modal dengan Stastistika*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2012.

### **Sumber Jurnal**

- Gusti Ayu calista dan Gede, "Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan pembelian smartphone "*Jurnal Manajemen*, Volume 4. No. 5
- Viola Deyusa, "Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap keputusan pembelian ponsel". *Jurnal Manajemen*, Volume 9. No. 2, November 2015.

### **Sumber Skripsi**

- Riski Utama, " Pengaruh Faktor Rasional dan Faktor Emosional Terhadap Keputusan Nasabah Mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya Dalam Memilih Produk Tabungan Lembaga Keuangan Syariah" Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019.

Nurul Lita NurZain, “Pengaruh Merek, Lokasi, Motif Rasional, Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta” Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2018.

Niswah Mutiah, “Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah Studi Pada Mahasiswa Program Studi Mu’amalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah” Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **I. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama : NURDIANA PUTRI SIREGAR
2. Tempat/ Tgl. Lahir : Padangsidempuan, 18 Agustus 1998
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Perumnas Pijorkoling
6. Email : nurdianap7@gmail.com
7. No. Handphone : 0822 7750 2161

### **II. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SD Negeri 200515 Padangsidempuan (2004-2010)
2. MTSn 2 Padangsidempuan (2010-2013)
3. MAN 1 Padangsidempuan (2013-2016)
4. Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan (2016-2020)

### **III. MOTTO HIDUP**

Mistakes Teach How To Get The Key

## ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.

**Mahasiswa/i IAIN Padangsidimpuan**

Di Padangsidimpuan

*Assalamu 'alaikum, Wr.Wb*

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

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

Angket ini dibuat untuk memperoleh data yang kami butuhkan dalam rangka penelitian tugas akhir/skripsi yang merupakan syarat untuk mencapai gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah, dengan judul **“Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah” ( Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan )**

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

*Wassalamu 'alaikum Wr.Wb*

Padangsidimpuan february 2020

Hormat saya,

Nurdiana Putri Siregar  
NIM. 1640 1001 02

Lampiran 1

**ANGKET PENELITIAN**  
**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF EMOSIONAL**  
**TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH JASA**  
**PERBANKAN SYARIAH**  
**( Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas**  
**Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan )**

**I. IDENTITAS RESPONDEN**

Nama : \_\_\_\_\_

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan

Tahun Angkatan : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_

**II. PETUNJUK PENGISIAN**

Jawablah pernyataan berikut dengan memberi tanda *chek list* atau silang (x) pada kolom yang sudah disediakan. Setiap butir pernyataan berikut terdiri dari 5 pilihan jawaban. Adapun makna dari jawaban tersebut adalah:

No.	Pernyataan	Skor
1.	Sangat Setuju (SS)	5
2.	Setuju (S)	4
3.	Kurang Setuju (KS)	3
4.	Tidak Setuju (TS)	2
5.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1



## Daftar Pernyataan:

### 1. Angket Motif Rasional

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Administrasi di bank syariah relatif murah.					
2	Biaya pembukaan rekening di bank syariah terjangkau.					
3	Saya menabung di bank syariah karena lokasi yang strategis.					
4	Saya memilih jasa bank syariah karena prosedur dan persyaratan pembukaan rekening yang mudah dan cepat.					
5	Bank syariah menyediakan <i>net banking</i> untuk memudahkan melakukan transaksi.					
6	Bank syariah menyediakan ATM yang mudah digunakan nasabah.					
7	Bank syariah memberikan bagi hasil yang kompetitif.					
8	Bank syariah memberikan bonus yang adil kepada nasabah.					
9	Bank syariah memberikan kompensasi kepada nasabah sesuai kerugian atas kesepakatan bersama.					
10	Setiap transaksi keuangan di bank syariah dilakukan secara adil dan transparan.					
11	Pegawai bank syariah terdiri dari orang-orang yang profesional dan terpercaya.					
12	Pegawai bank syariah melayani nasabah dengan cepat dan tanggap.					
13	Produk yang ditawarkan bank syariah bervariasi.					
14	Adanya promosi yang dilakukan bank syariah					
15	Kurang efektifnya promosi yang dilakukan bank syariah					

## 2. Angket Motif Emosional

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya memilih bank syariah karena saya beragama Islam.					
2	Saya memilih bank syariah karena mengikuti keluarga.					
3	Saya memilih bank syariah karena direkomendasikan oleh teman.					
4	Transaksi di bank syariah sesuai dengan FATWA MUI.					
5	Bank syariah adalah bank yang bernuansa Islami.					
6	Bank syariah menyalurkan dananya pada usaha yang halal dan menguntungkan bagi kemaslahatan ummat.					
7	Karyawati bank syariah berbunusa muslimah.					
8	Pegawai bank syariah ramah dan sopan.					
9	Pegawai bank syariah kurang ramah dan sopan.					
10	Kantor bank syariah memiliki tata ruang yang bersih dan indah					
11	Ruang tunggu yang disediakan bank syariah memberikan rasa nyaman.					
12	Ruang tunggu yang disediakan bank syariah kurang memberikan rasa nyaman.					
13	Pegawai bank syariah mengucapkan salam ketika menyambut nasabah.					
14	Bertransaksi di bank syariah aman.					
15	Bank syariah terbebas dari unsur riba.					

### 3. Angket Keputusan

No.	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya merasa harus menyimpan uang di bank syariah					
2	Terdorong untuk menabung di bank syariah karena sudah mempelajari tentang bank syariah.					
3	Mendapat informasi bahwa menabung di bank syariah uang terjamin.					
4	Saya mencari informasi melalui sumber komersial agar kebutuhan akan keamanan uang saya tepat sasaran.					
5	Saya mengevaluasi produk yang ditawarkan bank syariah.					
6	Solusi dan alternatif atas kebutuhan keamanan uang saya melalui produk bank syariah.					
7	Manfaat bertransaksi di bank syariah sesuai dengan kebutuhan saya.					
8	Menggunakan bank syariah karena terbebas dari unsur riba.					
9	Saya merasa sangat puas atas pelayanan yang diberikan oleh bank syariah.					
10	Saya merasa tidak puas atas pelayanan yang diberikan bank syariah.					

Padangsidempuan,  
Responden

2020

( )

## LEMBAR VALIDASI ANGKET MOTIF RASIONAL

Petunjuk:

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

<b>Indikator</b>	<b>No. Soal</b>	<b>V</b>	<b>VR</b>	<b>TV</b>
Faktor Harga	1 dan 2			
Faktor kemudahan	3,4,5 dan 6			
Faktor Keuntungan	7,8,9 dan 10			
Faktor Kehandalan	11,12,14 dan 15			

Catatan:

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

Padangsidempuan,                      2020

Validator,

**Ali Hardana, S.Pd, M.Si.**

## LEMBAR VALIDASI ANGKET MOTIF EMOSIONAL

Petunjuk:

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

<b>Indikator</b>	<b>No. Soal</b>	<b>V</b>	<b>VR</b>	<b>TV</b>
Faktor Status Sosial	1,2 dan 3			
Faktor Kebanggaan	4,5,6 dan 7			
Faktor Kenyamanan	8,9,10,11 dan 12			
Faktor Keamanan	13,14 dan 15			

Catatan:

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

Padangsidempuan,                      2020  
Validator,

**Ali Hardana, S.Pd, M.Si.**

## LEMBAR VALIDASI ANGKET KEPUTUSAN

Petunjuk:

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

Indikator	No. Soal	V	VR	TV
Pengenalan Masalah	1 dan 2			
Pencarian Informasi	3 dan 4			
Evaluasi Alternatif	5 dan 6			
Keputusan Pembelian	7 dan 8			
Perilaku Pasca Pembelian	9 dan 10			

Catatan:

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

Padangsidempuan,                      2020  
Validator,

**Ali Hardana, S.Pd, M.Si.**

Lampiran 2

## **SURAT VALIDASI ANGKET**

Menerangkan bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Ali Hardana, S.Pd, M.Si.**

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket untuk kelengkapan penelitian yang berjudul:

**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF EMOSIONAL  
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH JASA  
PERBANKAN SYARIAH  
( Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan )**

Yang disusun oleh:

Nama : **Nurdiana Putri Siregar**  
NIM : 16 401 00102  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

Adapun masukan saya adalah sebagai berikut:

- 1.
- 2.
- 3.

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

Padangsidimpuan, 2020

Ali Hardana, S.Pd, M.Si.

Responden	DAFTAR JAWABAN RESPONDEN															Jumlah
	VARIABEL MOTIF RASIONAL															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	67
2	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	66
3	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	70
4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	73
5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	61
6	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	64
7	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	64
8	5	5	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	63
9	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	66
10	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	68
11	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	68
12	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	67
13	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	66
14	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	72
15	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	65
16	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	64
17	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	71
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
19	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	63
20	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	64
21	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	66
22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	74
23	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	69
24	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	62
25	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	71
26	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	66
27	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	68
28	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	66
29	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	66
30	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	63
31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	61
32	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	70
33	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	69
34	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	66
35	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	68



36	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	66
37	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	67
38	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	70
39	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	66
40	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	61
41	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	62
Responden	<b>DAFTAR JAWABAN RESPONDEN</b>															Jumlah
	<b>VARIABEL MOTIF RASIONAL</b>															
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	
42	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	65
43	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	62
44	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	65
45	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	69
46	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	69
47	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	71
48	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	63
49	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	62
50	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	66
51	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	71
52	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	64

Responden	<b>DAFTAR JAWABAN RESPONDEN</b>															Jumlah
	<b>VARIABEL MOTIF EMOSIONAL</b>															
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	
1	5	3	3	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	66
2	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	64
3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	72
4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	72
5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	60
6	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	64
7	4	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	71
8	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	63
10	5	5	5	3	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	66
11	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	65
12	4	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	69
13	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	63
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	74
15	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	65
16	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	58
17	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	72

18	5	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
19	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	61
20	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	68
21	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	64
22	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	74
23	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	73
24	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	3	4	5	63
25	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	71
26	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	68
27	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	69
28	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	65
29	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
30	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	62
31	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	64
32	3	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	64
33	4	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
34	5	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	61
35	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	64
36	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	72
37	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	65
38	3	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	68
39	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	60
40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
41	4	3	3	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	60
Responden	<b>DAFTAR JAWABAN RESPONDEN</b>															Jumlah
	<b>VARIABEL MOTIF EMOSIONAL</b>															
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	
42	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	71
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60
45	5	5	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	63
46	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	72
47	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	72
48	3	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	64
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	61
50	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	64
51	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	69
52	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	65



37	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
38	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	47
39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
40	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
41	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
<b>Responden</b>	<b>DAFTAR JAWABAN RESPONDEN</b>										<b>Jumlah</b>
	<b>VARIABEL KEPUTUSAN</b>										
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	
42	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	48
43	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	42
44	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	42
45	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
46	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	47
47	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	47
48	4	4	3	4	5	4	4	4	5	4	41
49	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
50	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	44
51	5	5	3	3	5	5	4	4	5	4	43
52	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	43



X1_6	Pearson	,192	,042	,689**	,134	,182	1	,411**	-,112	,276*	,000	,162	,299*	-,091	,091	,051	,461**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,173	,766	,000	,344	,196		,002	,427	,047	1,000	,252	,031	,520	,520	,722	,001
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_7	Pearson	,037	,061	,376**	,061	,233	,411**	1	,207	,347*	,158	,365**	,629**	,000	,237	,049	,598**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,795	,668	,006	,668	,096	,002		,141	,012	,263	,008	,000	1,000	,090	,729	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_8	Pearson	-,201	,042	-,150	-,113	-,023	-,112	,207	1	,240	,346*	,769**	,260	-,038	,115	,148	,376**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,154	,770	,289	,426	,869	,427	,141		,086	,012	,000	,062	,786	,415	,296	,006
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_9	Pearson	,015	,088	,278*	-,064	,121	,276*	,347*	,240	1	,113	,392**	,358**	-,038	,113	,054	,480**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,917	,537	,046	,651	,391	,047	,012	,086		,423	,004	,009	,790	,423	,706	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_10	Pearson	-,156	-,154	-,041	,077	-,087	,000	,158	,346*	,113	1	,346*	,533**	,154	,154	,242	,402**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,270	,275	,773	,587	,541	1,000	,263	,012	,423		,012	,000	,276	,276	,084	,003
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_11	Pearson	,033	,042	,096	,042	,150	,162	,365**	,769**	,392**	,346*	1	,507**	-,115	,269	,079	,607**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,817	,770	,497	,770	,288	,252	,008	,000	,004	,012		,000	,415	,053	,580	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_12	Pearson	,016	,095	,301*	,095	,039	,299*	,629**	,260	,358**	,533**	,507**	1	,041	,205	,132	,655**
	Correlation																
	Sig. (2-tailed)	,911	,503	,030	,503	,783	,031	,000	,062	,009	,000	,000		,773	,145	,351	,000

N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_1 Pearson 3 Correlation	,389**	,154	-,123	,077	-,087	-,091	,000	-,038	-,038	,154	-,115	,041	1	,308*	,658**	,356**
Sig. (2-tailed)	,004	,275	,385	,587	,541	,520	1,000	,786	,790	,276	,415	,773		,026	,000	,010
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_1 Pearson 4 Correlation	,234	,154	-,041	,154	,087	,091	,237	,115	,113	,154	,269	,205	,308*	1	,381**	,517**
Sig. (2-tailed)	,096	,275	,773	,275	,541	,520	,090	,415	,423	,276	,053	,145	,026		,005	,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_1 Pearson 5 Correlation	,283*	,155	-,016	,224	,069	,051	,049	,148	,054	,242	,079	,132	,658**	,381**	1	,537**
Sig. (2-tailed)	,042	,273	,913	,110	,627	,722	,729	,296	,706	,084	,580	,351	,000	,005		,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X1_t Pearson otal Correlation	,383**	,306*	,434**	,387**	,327*	,461**	,598**	,376**	,480**	,402**	,607**	,655**	,356**	,517**	,537**	1
Sig. (2-tailed)	,005	,027	,001	,005	,018	,001	,000	,006	,000	,003	,000	,000	,010	,000	,000	
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52

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

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

## Uji Validitas Motif Emosional

Correlations

	X2_1	X2_2	X2_3	X2_4	X2_5	X2_6	X2_7	X2_8	X2_9	X2_10	X2_11	X2_12	X2_13	X2_14	X2_15	X2_total
X2_1 Pearson Correlation	1	,274 <sup>*</sup>	,085	,142	,177	,339 <sup>*</sup>	,235	,371 <sup>**</sup>	,005	-,018	,062	,098	,118	,004	,119	,388 <sup>**</sup>
Sig. (2-tailed)		,050	,547	,314	,209	,014	,093	,007	,974	,897	,662	,488	,406	,977	,401	,004
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_2 Pearson Correlation	,274 <sup>*</sup>	1	,194	,136	,162	,249	,116	,203	-,111	,005	-,100	,135	,013	,013	,030	,312 <sup>*</sup>
Sig. (2-tailed)	,050		,167	,337	,252	,075	,413	,150	,434	,974	,479	,340	,925	,930	,830	,024
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_3 Pearson Correlation	,085	,194	1	,059	-,020	,244	,116	,454 <sup>**</sup>	,218	,244	,136	,281 <sup>*</sup>	,312 <sup>*</sup>	,036	,287 <sup>*</sup>	,458 <sup>**</sup>
Sig. (2-tailed)	,547	,167		,678	,888	,082	,412	,001	,121	,082	,337	,044	,024	,803	,039	,001
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_4 Pearson Correlation	,142	,136	,059	1	,358 <sup>**</sup>	,211	,028	,162	,054	,106	,013	,013	,050	,047	,237	,356 <sup>**</sup>
Sig. (2-tailed)	,314	,337	,678		,009	,133	,846	,250	,703	,456	,926	,926	,724	,741	,091	,010
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_5 Pearson Correlation	,177	,162	-,020	,358 <sup>**</sup>	1	,048	,160	,227	-,012	,281 <sup>*</sup>	-,064	,306 <sup>*</sup>	,136	,197	,116	,374 <sup>**</sup>
Sig. (2-tailed)	,209	,252	,888	,009		,737	,258	,106	,931	,044	,650	,028	,335	,162	,412	,006
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_6 Pearson Correlation	,339 <sup>*</sup>	,249	,244	,211	,048	1	,380 <sup>**</sup>	,695 <sup>**</sup>	,378 <sup>**</sup>	,381 <sup>**</sup>	,341 <sup>*</sup>	,505 <sup>**</sup>	,498 <sup>**</sup>	,397 <sup>**</sup>	,540 <sup>**</sup>	,738 <sup>**</sup>





X2_1 3	Pearson Correlation	,118	,013	,312*	,050	,136	,498**	,314*	,551**	,777**	,351*	,750**	,412**	1	,217	,733**	,720**
	Sig. (2-tailed)	,406	,925	,024	,724	,335	,000	,023	,000	,000	,011	,000	,002		,123	,000	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_1 4	Pearson Correlation	,004	,013	,036	,047	,197	,397**	,294*	,445**	,163	,535**	,080	,661**	,217	1	,275*	,505**
	Sig. (2-tailed)	,977	,930	,803	,741	,162	,004	,034	,001	,249	,000	,574	,000	,123		,049	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_1 5	Pearson Correlation	,119	,030	,287*	,237	,116	,540**	,485**	,474**	,791**	,386**	,658**	,423**	,733**	,275*	1	,764**
	Sig. (2-tailed)	,401	,830	,039	,091	,412	,000	,000	,000	,000	,005	,000	,002	,000	,049		,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
X2_t otal	Pearson Correlation	,388**	,312*	,458**	,356**	,374**	,738**	,527**	,812**	,617**	,590**	,513**	,697**	,720**	,505**	,764**	1
	Sig. (2-tailed)	,004	,024	,001	,010	,006	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52

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

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

## Uji Validitas Keputusan

Correlations

	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6	Y_7	Y_8	Y_9	Y_10	Y_total
Y_1 Pearson Correlation	1	,261	,100	,160	,387**	,182	,431**	,214	,311*	,331*	,574**
Sig. (2-tailed)		,062	,481	,256	,005	,197	,001	,128	,025	,017	,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_2 Pearson Correlation	,261	1	,167	,226	,168	-,103	,150	,099	,078	,188	,383**
Sig. (2-tailed)	,062		,238	,108	,234	,467	,289	,483	,583	,181	,005
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_3 Pearson Correlation	,100	,167	1	,392**	,050	-,100	,333*	,083	,099	,063	,399**
Sig. (2-tailed)	,481	,238		,004	,723	,481	,016	,559	,486	,659	,003
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_4 Pearson Correlation	,160	,226	,392**	1	,012	-,083	,331*	,053	,076	,101	,397**
Sig. (2-tailed)	,256	,108	,004		,933	,558	,016	,708	,591	,478	,004
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_5 Pearson Correlation	,387**	,168	,050	,012	1	,485**	,345*	,451**	,431**	,517**	,653**
Sig. (2-tailed)	,005	,234	,723	,933		,000	,012	,001	,001	,000	,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_6 Pearson Correlation	,182	-,103	-,100	-,083	,485**	1	,316*	,491**	,467**	,559**	,543**
Sig. (2-tailed)	,197	,467	,481	,558	,000		,022	,000	,000	,000	,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_7 Pearson Correlation	,431**	,150	,333*	,331*	,345*	,316*	1	,535**	,615**	,505**	,779**
Sig. (2-tailed)	,001	,289	,016	,016	,012	,022		,000	,000	,000	,000
N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_8 Pearson Correlation	,214	,099	,083	,053	,451**	,491**	,535**	1	,348*	,823**	,699**

	Sig. (2-tailed)	,128	,483	,559	,708	,001	,000	,000		,011	,000	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_9	Pearson Correlation	,311*	,078	,099	,076	,431**	,467**	,615**	,348*	1	,367**	,644**
	Sig. (2-tailed)	,025	,583	,486	,591	,001	,000	,000	,011		,008	,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_10	Pearson Correlation	,331*	,188	,063	,101	,517**	,559**	,505**	,823**	,367**	1	,761**
	Sig. (2-tailed)	,017	,181	,659	,478	,000	,000	,000	,000	,008		,000
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Y_tot	Pearson Correlation	,574**	,383**	,399**	,397**	,653**	,543**	,779**	,699**	,644**	,761**	1
al	Sig. (2-tailed)	,000	,005	,003	,004	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52

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

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

## Uji Reabilitas Motif Rasional

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,726	15

## Uji Reabilitas Motif Emosional

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,824	15

## Uji Reabilitas Keputusan

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,779	10

## Uji Normalitas

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		52
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,55021824
Most Extreme Differences	Absolute	,069
	Positive	,069
	Negative	-,066
Test Statistic		,069
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

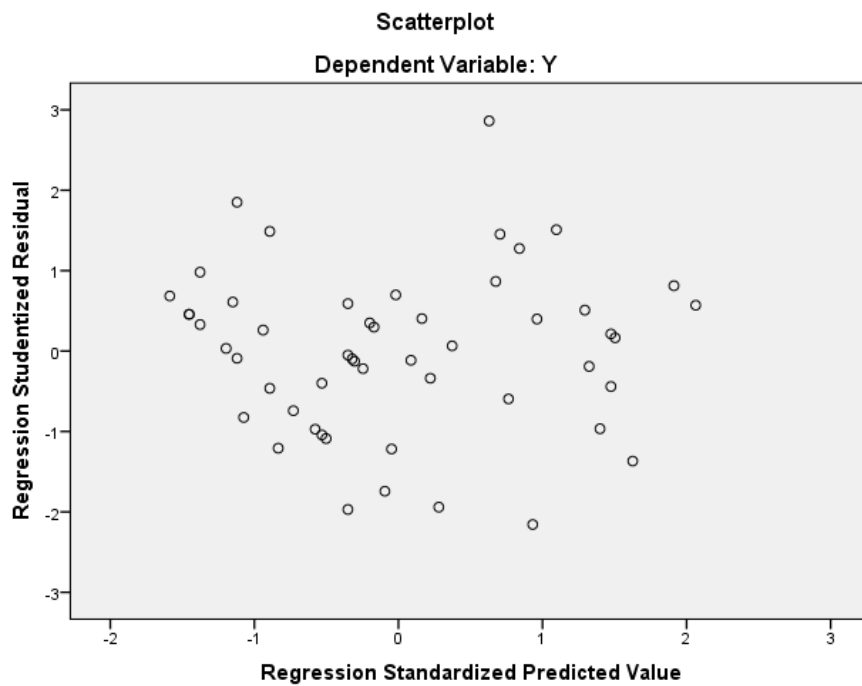
## Uji Multikolinearitas

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1,350	4,380		,308	,759		
X1	,191	,087	,218	2,195	,033	,570	1,756
X2	,455	,065	,693	6,979	,000	,570	1,756

a. Dependent Variable: Y

## Uji Heteroskedastisitas



## Uji Regresi Berganda dan Uji t

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,350	4,380		,308	,759
	X1	,191	,087	,218	2,195	,033
	X2	,455	,065	,693	6,979	,000

a. Dependent Variable: Y

### Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,852 <sup>a</sup>	,725	,714	1,582

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

### Uji F

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	323,361	2	161,681	64,639	,000 <sup>b</sup>
	Residual	122,562	49	2,501		
	Total	445,923	51			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

Nomor : 835 /In.14/G.1/G.4b/PP.00.9/03/2020  
Lampiran : -  
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

17 Maret 2020

Yth. Bapak/Ibu:

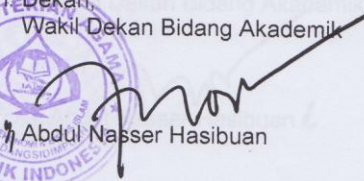
1. Windari : Pembimbing I
2. Damri Batubara : Pembimbing II

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

Nama : Nurdiana Putri Siregar  
NIM : 1640100102  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan).

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

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
  
Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

Nomor : 624 /In.14/G.1/G.4b/TL.00/02/2020  
Hal : Mohon Izin Riset

26 Februari 2020

**Yth; Ketua Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Padangsidempuan.**

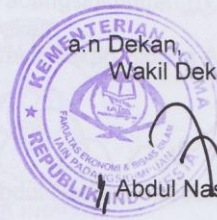
Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Nurdiana Putri Siregar  
NIM : 1640100102  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: " Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan) ".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

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



a.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 1115 /ln.14/G.1/PP.00.9/06/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dr. Abdul Nasser Hasibuan  
NIP : 19790525 200604 1 004  
Jabatan : Wakil Dekan Bidang Akademik  
IAIN Padangsidimpuan

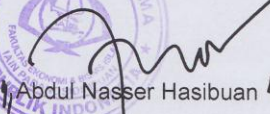
Dengan Ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurdiana Putri Siregar  
NIM : 1640200102  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar telah melakukan riset di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan pada tanggal 26 Februari 2020 s.d 28 Mei 2020 dengan judul " Pengaruh Motif Rasional dan Motif Emosional Terhadap Keputusan Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan ".

Demikian surat ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Padangsidimpuan, 23 Juni 2020  
an. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

  
Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Lampiran 3

Dokumentasi Membagikan Angket Kepada Mahasiswa/i Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan











