

**PENGARUH PENGETAHUAN DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT MAHASISWA MENGGUNAKAN JASA
PEGADAIAN SYARIAH**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu
Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh:

SUSILAWATI

4012017166

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
1443 H / 2022 M**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**PENGARUH PENGETAHUAN DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP MINAT MAHASISWA MENGGUNAKAN JASA
PEGADAIAN SYARIAH**

Oleh:

SUSILAWATI

Nim. 4012017166

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, 06 Desember 2021

an. 27/12/21
Pembimbing I

Pembimbing II

[Signature]
Drs. Junaidi, M. Ed, MA
NIP. 19691231 200701 1 001

[Signature]
ADE FADILLAH FW POSPOS, M.A
NIP. 19880407 201903 2 010

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

[Signature]
Dr. Syamsul Rizal, M. SI
NIP. 19781215 200812 1 002

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul:

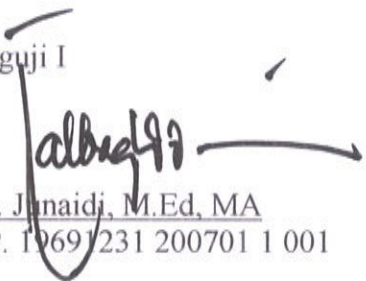
Skripsi berjudul “**Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah**” disusun oleh Susilawati, NIM 4012017166, Program Studi Perbankan Syariah, telah di munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 16 Februari 2022. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 21 Februari 2022

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

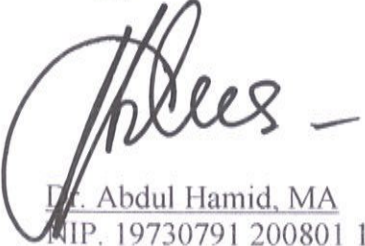
Penguji I


Drs. Junaidi, M.Ed, MA
NIP. 19691231 200701 1 001

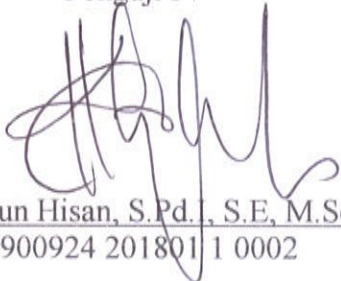
Penguji II


Ade Fadillah Fw Pospqs, MA
NIP. 19880407 201903 2 010

Penguji III


Dr. Abdul Hamid, MA
NIP. 19730791 200801 1 007

Penguji IV


Khairatun Hisan, S.Pd., S.E, M.Sc
NIP. 19900924 201801 1 0002

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa



Dr. Iskandar Budiman, MCL
NIP. 19650616 199503 1 002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Susilawati

Nim : 4012017166

Tempat/Tanggal Lahir : Langsa/ 05 Mei 1999

Pekerjaan : Mahasiswi

Alamat : Pondok Pabrik Kec. Langsa Lama

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 04 Januari 2022

Yang membuat pernyataan



Susilawati

MOTTO

*“Pendidikan adalah senjata paling mematikan di dunia,
karena dengan pendidikan, anda dapat mengubah dunia”
(Nelson Mandela)*

*"pengetahuan yang baik adalah yang memberikan manfaat,
bukan hanya diingat” (Imam Syafi’i)*

*"orang bijak belajar ketika mereka bisa, orang bodoh belajar
ketika mereka harus” (Penulis)*

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

- *Orang tua saya*
- *Keluarga dan Para Sahabat*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah, untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah dan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan survei. Pengambilan sampel menggunakan teknik *Cluster Random Sampling* diambil sebanyak 82 responden. Teknik analisis data menggunakan uji instrumen, uji asumsi klasik, uji ketetapan model yaitu uji F dan uji koefisien determinasi (R^2), analisis regresi linear berganda, serta uji hipotesis yaitu uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pengetahuan berpengaruh terhadap Y sebesar 5,274 dan bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil ujian statistik menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikansi 0,000 dan nilai t hitung sebesar 5,274 . Berdasarkan ketentuannya jika $\text{sig} < 0,05$ ($0,000 < 0,05$) dan $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($5,274 > 1,990$), maka pengetahuan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian. Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Y sebesar 3,540 dan bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji statistik menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikansi 0,001 dan nilai t hitung sebesar 3,540. Berdasarkan ketentuannya jika $\text{sig} < 0,05$ ($0,001 < 0,05$) dan nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($3,540 > 1,990$), maka kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian. Pengaruh pengetahuan dan kualitas pelayanan secara secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji nilai statistik menggunakan SPSS. Dari hasil pengujian diperoleh nilai F hitung sebesar 25.769 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$).

Kata Kunci : *Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Minat Mahasiswa*

ABSTRACT

This study aims to determine to determine the effect of knowledge on student interest in using sharia pawnshop services, to determine the effect of service on student interest in using sharia pawnshop services, and to determine the effect of knowledge and quality of service together on student interest in using sharia pawnshop services. This study uses quantitative research, the approach used is a survey approach. Sampling using non-probability sampling technique Cluster Random Sampling taken as many as 82 respondents. The data analysis technique used an instrument test, classical assumption test, model determination test, namely the F test and the coefficient of determination (R2) test, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing, namely the t test. The results showed that knowledge has an effect on Y of 5.274 and has a positive value. This is evidenced by the results of statistical tests using SPSS obtained a significance value of 0.000 and a t-count value of 5.274. Based on the provisions, if $\text{sig} < 0.05$ ($0.000 < 0.05$) and $t \text{ count} > t \text{ table}$ ($5.274 > 1.990$), then knowledge partially has a significant positive effect on student interest in using pawnshop services. Service quality has an effect on Y of 3,540 and has a positive value. This is evidenced by the results of statistical tests using SPSS obtained a significance value of 0.001 and a t-count value of 3.540. Based on the provisions, if $\text{sig} < 0.05$ ($0.001 < 0.05$) and the value of $t \text{ count} > t \text{ table}$ ($3.540 > 1.990$), then the quality of service partially has a significant positive effect on student interest in using pawnshop services. The influence of knowledge and service quality simultaneously has a positive and significant effect on student interest in using pawnshop services. This can be proven by the results of the statistical value test using SPSS. From the test results, the calculated F value is 25,769 with a significance of 0.000. Therefore, the significance value is less than 0.05 ($0.000 < 0.05$).

Keywords : *Knowledge, Service Quality, Student Interest*

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat berangkaikan salam kita hadiahkan kepada baginda Rasulullah SAW, semoga penulis serta pembaca selalu berada dalam naungan syafaatnya hingga akhir zaman nanti. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa, dengan judul skripsi **“Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah”**.

Dalam proses penulisan skripsi ini sampai dengan terselesaikannya, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi di dalamnya. Maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak diantaranya:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta atas segala do'a dan dukungannya serta pengorbanan baik moral maupun material yang telah diberikan.
2. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA., selaku Rektor IAIN Langsa.
3. Bapak Dr. Iskandar Budiman, MCL., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Syamsul Rizal, M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah

5. Bapak Drs. Junaidi, M.Ed, MA selaku dosen pembimbing pertama dalam penulisan skripsi ini.
6. Ibu Ade Fadillah Fw Pospos, MA selaku dosen pembimbing kedua dalam penulisan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan segenap staf IAIN Langsa.
8. Orang tua keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan doa, moral dan materil sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini serta semangat dan perjuangan yang telah menginspirasi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan dan seangkatan Mahasiswa Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa yang ikut membantu dan memberikan dukungan serta masukan dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semoga kebaikan kalian semua dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan wacana bagi semua pihak yang membutuhkan.

Langsa, 04 Januari 2022
Peneliti

Susilawati
NIM: 4012017166

TRANSLITERASI

1. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ḍ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik dibaah)
ظ	Za	Ḍ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik (didas)
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	’	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	a
ـِ	Kasrah	I	i
ـُ	Dammah	U	u

b. Vokal Rangkap

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

Tanda	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـِي	fathah dan ya	ai	a dan i
ـُو	fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

Kataba	=	كَتَبَ
Fa'ala	=	فَعَلَ
Žakira	=	ذَكَرَ
Yazhabu	=	يَذْهَبُ
Suila	=	سُئِلَ
Kaifa	=	كَيْفَ
Haula	=	هَوَّلَ

3. Maddah

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

Harakat dan Harakat	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَا / اِ	fathah dan alif	Ā	A dan garis di atas
ـِي	kasrah dan ya	Ī	I dan garis di atas
ـُو	dammah dan wau	Ū	U dan garis di atas

Contoh:

Qāla	=	قَالَ
Ramā	=	رَمَى
Qīla	=	قِيلَ
Yaqūlu	=	يَقُولُ

4. Ta Marbutah

Transliterasi ta marbutah ada dua:

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

Contoh:

Rauḍah al-Aṭfal	=	رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
Rauḍhatul aṭfal		
al-Madīnah al-Munawwarah	=	الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-Madīnatul-Munawwarah		
Talḥah	=	طَلْحَةَ

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam 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.

Contoh:

Rabbana	=	رَبَّنَا
Nazzala	=	نَزَّلَ
al-Birr	=	الْبِرُّ
al-Ḥajj	=	الْحَجُّ
Nu'imma	=	نُعِمَّ

6. Kata Sandang

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

a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /ج/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Contoh:

ar-Rajulu	=	الرَّجُلُ
as-Sayyidatu	=	السَّيِّدَةُ
asy-Syamsu	=	السَّمْسُ
al-Qalamu	=	القَلَمُ
al-Badī'u	=	البَدِيعُ
al-Jalālu	=	الجَلَالُ

7. Hamzah

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

Contoh:

Ta'khuzūna	=	تَأْخُذُونَ
an-Nau'	=	النَّوْءُ
Syai'un	=	شَيْءٌ
Inna	=	إِنَّ
Umirtu	=	أَمِرْتُ
Akala	=	أَكَلٌ

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun *harf* ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim

dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan sehingga dalam transliterasi, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّا لَنَافِلُهُمْ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn

Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ

Fa aufu al-kaila wa al-mīzān

Fa auful- kaila wa-mīzān

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ

Ibrāhīm al-Khalīl

Ibrāhīmul-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا

Bismillāhi majrehā wa mursāhā

وَاللَّهُمَّ إِنَّا نَسْتَطِيعُ عَلَيْهَا سَبِيلًا

Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti manistatā‘a ilaihi sabīlā

Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistatā‘a ilaihi sabīlā

9. Huruf Kapital

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

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ

Wa mā Muhammadun illa rasūl

إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lallazī biBakkata mubārakan

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ

Syahru Ramadān al-lazī unzila fih al-Qur’an

Syahru Ramadanal-lazī unzila fihil-Qur’an

وَلَقَدْ رَأَاهُ بِالْأَفُقِ الْمُبِينِ

Wa laqad raāhu bi al-ufuq al-mubīn

Wa laqad raāhu bil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Alhamdu lillāhi rabb al-‘ālamīn

Alhamdu lillāhi rabbil-‘ālamīn

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

Contoh:

نَصْرًا مِنَ اللَّهِ وَفَتْحًا قَرِيبًا

Naṣrun minallāhi wa fathun qarīb

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا

Lillāhi al-amru jamī‘an

Lillāhil-amru jamī‘an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāhu bikulli syaiin ‘alīm

10. Tajwid

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

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI	viii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	8
1.3. Pembatasan Masalah.....	8
1.4. Rumusan Masalah.....	9
1.5. Tujuan Penelitian	9
1.6. Manfaat Penelitian.....	10
1.7. Penjelasan Istilah	11
1.8. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pegadaian Syariah	13
2.1.1. Pengertian Pegadaian Syariah.....	13
2.1.2. Landasan Hukum Pegadaian Syariah.....	16
2.1.3. Rukun Gadai Syariah	17

2.1.4. Syarat Gadai Syariah (<i>ar-rah</i> n)	17
2.1.5 Visi dan Misi Pegadaian Syariah	18
2.1.6 Produk-Produk Pegadaian Syariah	18
2.2. Pengetahuan	22
2.2.1. Pengertian Pengetahuan	22
2.2.2. Indikator – indikator Pengetahuan	23
2.3. Kualitas Pelayanan	24
2.3.1. Pengertian Kualitas Pelayanan	24
2.3.2. Indikator Kualitas Pelayanan	25
2.4. Teori Minat	26
2.4.1. Pengertian Minat	26
2.4.2. Macam-macam Minat	27
2.4.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat	28
2.4.4 Indikator Minat	28
2.5. Penelitian Terdahulu	29
2.6. Kerangka Teori	35
2.7. Hipotesis	36

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian	37
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian	37
3.3. Populasi dan Sampel	37
3.4. Data Penelitian	39
3.5. Teknik Pengumpulan Data	40
3.5.1. Kuesioner	40
3.5.2. Studi Pustaka	41
3.6. Definisi Operasional	42
3.7. Teknik Analisis Data	43
3.7.1 Uji Instrumen Penelitian	43
3.7.2 Uji Asumsi Klasik	44

3.7.3 Analisis Regresi Berganda.....	46
3.7.4 Uji Hipotesis	47
3.7.5 Uji Ketetapan Model	47
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	50
4.1 Deskripsi Data Penelitian	50
4.1.1. Gambaran Umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa	49
4.2. Pengujian dan Hasil Analisis Data	51
4.2.1. Deskripsi Responden	51
4.2.2. Hasil Uji Instrumen Penelitian	53
4.2.3. Hasil Uji Asumsi Klasik	56
4.2.4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	60
4.2.5. Hasil Uji t (Uji Hipotesis)	62
4.2.6. Hasil Uji Ketepatan Model	63
4.3. Pembahasan Hasil Penelitian	65
4.3.1. Pengaruh Pengetahuan terhadap Minat.....	65
4.3.2. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat	66
4.3.3. Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat	67
BAB V PENUTUP	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran-saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN.....	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Outlet-Outlet Pegadaian Syariah di Indonesia.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 3.1 Skala Likert	40
Tabel 3.2. Operasional Variabel Penelitian	41
Tabel 4.1 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 51.....	
Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Program Studi	52
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Pengetahuan	53
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas Pelayanan.....	54
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Instrumen Minat Mahasiswa.....	54
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabelitas	55
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinieritas	63
Tabel 4.8 Hasil Uji Autokorelasi	60
Tabel 4.9 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	61
Tabel 4.10 Hasil Uji Hipotesis	62
Tabel 4.11 Hasil Uji Signifikansi (Uji F).....	64
Tabel 4.12 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Teori.....	35
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas.....	57
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	76
Lampiran 2 Tabulasi Data Penelitian Responden	81
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	88
Lampiran 4 Hasil Uji Asumsi Klasik	95
Lampiran 5 Hasil Uji Ketepatan Model	97
Lampiran 6 Hasil Regresi Linear Berganda.....	98
Lampiran 7 Hasil Uji Hipotesis / Uji t	98
Lampiran 8 Foto Dokumentasi Penelitian.....	99
Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup.....	103

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berkembangnya kegiatan ekonomi, kebutuhan manusia pun semakin berkembang. Begitu pula kebutuhan akan pendanaan untuk memenuhi kebutuhannya pun semakin meningkat. Kegiatan pinjam meminjam menjadi salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut. Kegiatan pinjam meminjam ini dilakukan oleh perseorangan atau badan hukum dengan suatu lembaga, baik lembaga keuangan informal maupun lembaga keuangan formal.¹

Lembaga keuangan informal adalah lembaga yang menjalankan fungsi lembaga keuangan namun tidak berlandaskan kekuatan hukum, misalnya ijon, rentenir atau pihak lain yang memberikan pinjaman. Di Indonesia lembaga-lembaga ini terutama beroperasi di pedesaan atau masyarakat kelompok bawah. Lembaga keuangan formal adalah suatu badan usaha yang bergerak dibidang keuangan untuk menyediakan jasa bagi nasabah atau masyarakat, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah, misalnya lembaga Pegadaian, asuransi, bank, pasar uang dan lain-lain.²

Lembaga keuangan formal tersebut dibagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan nonbank. Salah satu lembaga keuangan nonbank yang melakukan kegiatan pinjam meminjam yaitu PT. Pegadaian

¹ Feti Rukmanasari, *Pengaruh Pengetahuan, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah* (Studi Kasus Pada Pegadaian Majapahit Semarang). Skripsi. IAIN Salatiga, 2017, h. 4

² Yudanegara, *Investasi Bank dan Lembaga Keuangan*, (Yogyakarta: Andi, 2017), h. 19

(Persero). PT. Pegadaian (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di bawah naungan Departemen Keuangan yang bergerak dalam bidang jasa perkreditan berupa pemberian pinjaman secara hukum gadai dengan jaminan barang gadai.

Pegadaian memiliki dua unit usaha yaitu unit usaha gadai konvensional dan unit usaha gadai syariah. Mayoritas masyarakat Indonesia menganut agama Islam, oleh sebab itu PT. Pegadaian (Persero) meluncurkan sebuah produk gadai yang berbasiskan prinsip-prinsip syariah dan sesuai dengan hukum Islam.

Tujuan berdirinya PT. Pegadaian (Persero) Syariah sesuai dengan PP 103 tahun 2000 pasal 8, Pegadaian melakukan kegiatan usaha utamanya dengan menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain seperti penyaluran uang pinjaman berdasarkan jaminan fidusia, layanan jasa penitipan, sertifikasi logam mulia, dan lainnya yang sejalan dengan kegiatannya.

PT. Pegadaian juga mengemban misi untuk turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan kebawah dan menghindari masyarakat dari gadai gelap, praktik riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya (Rifki, 2008). Kegiatan gadai (*rahn*) diperbolehkan dalam agama Islam baik dalam keadaan *musafir* (berpergian/perjalanan) maupun mukim (menetap di suatu daerah). Syaikh Muhammad 'Ali As-Sayis mengungkapkan bahwa *rahn* dapat dilakukan ketika dua pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan (*musafir*), dan transaksi yang demikian ini harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan ada orang yang menjadi saksi terhadapnya.

Namun, bukan berarti dilarang bila dilakukan oleh orang yang menetap dan/atau bermukim. Sebab keadaan *musafir* atau menetap bukanlah merupakan suatu persyaratan keabsahan 4 transaksi *rahn*.³ Hal ini didasari berdasarkan firman Allah swt dalam Q.S al-Baqarah [2] ayat 283

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

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermua’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang).....” (QS. al-Baqarah [2]: 283).

Pada saat ini perkembangan PT. Pegadaian (Persero) Syariah sudah semakin maju. Hal ini ditandai dengan jumlah outlet-outlet perusahaan sudah mencapai lebih dari 700 unit di seluruh Indonesia dari Sabang sampai Merauke.

Tabel 1.1
Daftar Outlet-Outlet Pegadaian Syariah di Indonesia

Wilayah Persebaran		Jumlah Unit	Wilayah Persebaran		Jumlah Unit
Aceh		62	Pulau Sulawesi	Sulawesi Tengah	15
Pulau Sumatera	Sumut	36		Sulawesi Utara	10
	Riau	16		Gorontalo	5
	Sumsel	59	Kepulauan Maluku	Maluku Utara	7
	Banka Belitung	3		Maluku	1
	Bengkulu	4	Irian Jaya	Papua Barat	3
	Lampung	9		Papua	4

³ Zainuddin Ali, M., *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: PT Sinar Grafika, 2008), h. 133

	Sumbar	39	Pulau Jawa	Banten	33
Pulau Kalimantan	Kalimantan Barat	12		Jawa Barat	100
	Kalimantan Timur	18		DKI	58
	Kalimantan Selatan	8		Jawa Tengah	45
	Kalimantan Tengah	3		DIY	10
				Jawa Timur	65
				Nusa Tenggara Barat	29

Sumber: Website Pegadaian Syariah (2022)

PT. Pegadaian syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip syariah Islam. Dalam perkembangannya, pegadaian syariah tidak hanya menyediakan produk berbasis gadai, namun pembiayaan jenis lainnya yang juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dimana pencairan dana yang terbilang cepat dan mudah. Pada masa krisis perum pegadaian mendapatkan peluang untuk semakin berperan dalam pembiayaan, khususnya untuk usaha kecil, dan ternyata selama kurun waktu krisis ekonomi nasional tersebut, perum pegadaian dapat menunjukkan kinerja yang sangat memuaskan dan menjadi salah satu perusahaan yang tidak berpengaruh oleh krisis.⁴

Akan tetapi konsep operasional pegadaian pun juga menggunakan sistem bunga yang praktiknya ini sangat dilarang dalam syariah Islam. Praktik ini dapat dilihat ketika nasabah yang meminjam uang yang menggadaikan barangnya dibeban kan untuk mengembalikan pokok pinjaman fokus sewa modal (bunga). Bunga di pegadaian di hitung per 15 hari, dan apabila ada keterlambatan maka

⁴ Frianto Pandia, dkk, *Lembaga Keuangan*,(Jakarta: Rineka Cipta, 2005), h.69.

nasabah dibebankan untuk membayar bunga dua kali lipat, dan begitu seterusnya per 15 hari.⁵

Pengembangan konsep syariah ini merupakan upaya pegadaian untuk menghindari rentenir atau riba. Bagi perum pegadaian, bisnis syariah merupakan peluang yang tidak bisa dilewatkan begitu saja. Apalagi, mayoritas warga Indonesia yang memanfaatkan jasa pegadaian adalah muslim. Sistem gadai syariah di berlakukan mulai Januari 2003 lalu. Diharapkan, sistem ini akan memberikan ketenangan bagi masyarakat dalam memperoleh pinjaman tanpa bunga⁶.

Implementasi operasional pegadaian syariah hampir mirip dengan pegadaian konvensional. Seperti halnya pegadaian konvensional, pegadaian syariah juga menyalurkan uang pinjaman dengan jaminan barang bergerak. Nasabah dapat memperoleh dana yang diperlukan dalam waktu yang relatif cepat, proses administrasi dan penaksiran hanya kurang lebih 15 menit, dan dana pinjaman dapat diterima nasabah kurang dari 1 jam.

Peningkatan jumlah nasabah, laba, maupun outlet bukan hanya terjadi pada pegadaian konvensional, tetapi juga terjadi pada pegadaian syariah. Saat melayani nasabah pihak pegadaian harus memperhatikan memahami dan memberikan sesuatu sesuai yang nasabah harapkan. Namun nyatanya, terkadang pihak pegadaian masih lalai dalam melakukan pelayanan terhadap nasabah serta tidak sesuai dengan yang nasabah harapkan.

⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Sinar Grafika 2000), h.111.

⁶Jauhar Faradis, *Persepsi Dan Faktor Minat Mahasiswa Terhadap Produk Gadai*, (Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017), H. 2

Berdasarkan sumber data terbaru hasil wawancara dengan nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Langsa Timur. Kualitas pelayanan yang didapat nasabah tersebut kurang memuaskan. Nasabah tersebut mengatakan pada saat mengantri di Pegadaian Syariah Cabang Langsa Timur untuk memperpanjang surat gadai, beliau datang terlebih dahulu untuk mengantri. Namun, ada nasabah yang datang untuk mengambil barang yang digadaikan dan petugas pelayanan di pegadaian tersebut mendahulukan nasabah yang baru saja datang dan pada saat ditanya karena nasabah yang baru saja datang hanya mengambil barang yang digadaikan dan tidak lama untuk melayaninya.⁷

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa merupakan perguruan tinggi agama Islam di kota Langsa, di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam banyak mahasiswanya yang mengikuti pembelajaran tentang pengetahuan keuangan, salah satunya seperti mata kuliah lembaga keuangan bukan bank yang terdapat pembahasan tentang pegadaian syariah.

Dengan mata kuliah yang telah dipelajari oleh mahasiswa, seharusnya mahasiswa bisa mengerti tentang perbedaan antara pegadaian syariah dan pegadaian konvensional. Pegadaian konvensional sebagai perusahaan jasa yang memberikan kemudahan kepada konsumen terutama kepada mahasiswa karena pada umumnya untuk mendapatkan pembiayaan membutuhkan syarat yang cukup rumit seperti slip pendapatan, agunan, kartu keluarga dan lain-lain.

⁷ Nasabah Bu Parni, Wawancara, Pegadaian Syariah Cabang Langsa Timur pada tanggal 04 Desember 2020.

Sedangkan pada pegadaian syariah hanya cukup memberikan jaminan berupa barang dan syarat yang mudah. Hal ini yang menjadikan pegadaian syariah menjadi salah satu solusi para mahasiswa ketika membutuhkan pembiayaan. Namun nyatanya berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti kepada mahasiswa perbankan syariah dan ekonomi syariah. Sebagian mahasiswa belum memahami perbedaan pegadaian syariah dan pegadaian konvensional. Seperti pada saat peneliti bertanya kepada Rahma Anggraini dan Fuji Husna Nafis selaku mahasiswa Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah yang dilakukan pada tanggal Juli 2021 tentang kegunaan maupun perbedaan pada pegadaian konvensional dan pegadaian syariah, sebagian mengatakan bahwa tidak memahami dan belum berminat dikarenakan belum mengetahui produk-produk yang ada di pegadaian syariah dan bagaimana sistem pegadaian yang ditawarkan.⁸

PT. Pegadaian syariah merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh kebutuhan dan pembiayaan. PT. Pegadaian syariah memiliki produk jasa maupun pembiayaan yang bisa memberikan solusi kepada mahasiswa. Namun nyatanya masih ada sebagian pegadaian syariah yang belum sepenuhnya mampu memberikan layanan pembiayaan dan memberikan solusi kepada mahasiswa.

Bersamaan dengan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut mengalaminya. PT. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dengan membentuk Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) di beberapa kota di Indonesia. Di samping itu, ada pula bank syariah yang menjalankan kegiatan pegadaian syariah sendiri. Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem

⁸ Rahma Anggraini dan Fuji Husna Nafis Mahasiswa FEBI, tanggal 23 Juli 2021

administrasi modern, yaitu asas rasionalitas, efisiensi dan efektivitas yang diselaraskan dengan nilai Islam.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah sebagaimana yang telah di uraikan diatas, maka dapat dilakukan identifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Pegadaian syariah belum mampu meyakinkan masyarakat atau mahasiswa akan perbedaan sistem syariah dengan konvensional.
2. Pegadaian syariah dianggap masih belum maksimal dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat.

1.3. Pembatasan Masalah

Batasan masalah ini dibuat agar penulis tidak menyimpang dari arah dan sasaran penelitian, serta dapat diketahui sejauh mana hasil penelitian dapat dimanfaatkan. Penulis hanya berfokuskan pada Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa IAIN Langsa). Mahasiswa IAIN Langsa yang dimaksud adalah mahasiswa FEBI Angkatan 2017. Alasan mengambil Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2017 yaitu karena mahasiswa tersebut telah mempelajari mata kuliah berkaitan dengan lembaga keuangan syariah.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh pengetahuan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah?
2. Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah?
3. Bagaimana pengaruh pengetahuan dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah.

3. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 menggunakan jasa pegadaian syariah.

1.6. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu mengembangkan ilmu pengetahuan dan memperkaya khasanah ilmiah serta sebagai bahan masukan tambahan pustaka terutama tentang persepsi dan minat mahasiswa terhadap produk gadai syariah.

- b. Manfaat Secara praktis

1. Bagi Mahasiswa IAIN Langsa

Manfaat penelitian untuk menambah daftar referensi dan sebagai bahan perbandingan bagi peneliti dikemudian hari. Dengan penelitian ini diharapkan menjadi tolak ukur dalam pengembangan penelitian selanjutnya.

2. Bagi pegadaian syariah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan untuk meningkatkan sosialisasi tentang pengetahuan pegadaian syariah serta kualitas pelayanan.

3. Bagi peneliti lanjut

Memberikan gambaran dan informasi yang bermanfaat mengenai persepsi dan minat mahasiswa terhadap pegadaian syariah. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk penelitian

selanjutnya terutama yang berkaitan dengan persepsi dan faktor minat mahasiswa terhadap pegadaian syariah.

1.7. Penjelasan Istilah

1. Pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen.⁹
2. Kualitas adalah tingkat mutu yang diharapkan dan pengendalian keragaman dalam mencapai mutu tersebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Kualitas pelayanan harus dimulai dari kebutuhan pelanggan dan berakhir pada persepsi penyedia jasa melainkan berdasarkan sudut pandang atau persepsi pelanggan.¹⁰
3. Minat adalah kecenderungan seseorang yang tetap memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan. Kegiatan yang diminati seseorang dan diperhatikan secara terus menerus yang disertai dengan rasa senang.¹¹

1.8. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

⁹ Feti rukmanasari, *Pengaruh Pengetahuan, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah*, (skripsi fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Salatiga, 2017), h.25

¹⁰ *Ibid.*,

¹¹ Abu Ahmadi, Widodo Supriyono, *Psikologi Belajar*, (Jakarta :Rineka Cipta,2008), h. 83

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang landasan teori yang berisi teori-teori, kajian terdahulu, kerangka teoritis, dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini peneliti memaparkan tentang metodologi penelitian yang meliputi, pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, data penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi memaparkan gambaran umum lokasi penelitian, hasil penelitian dan tentang perhitungan data yang diperoleh dalam penelitian sehingga akan diketahui hasilnya, dan penjelasan kenapa hal itu bisa terjadi, kemudian akan didapatkan kesimpulan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil-hasil perhitungan analisis dan berisi saran-saran yang sesuai dengan permasalahan yang terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pegadaian Syariah

2.1.1. Pengertian Pegadaian Syariah

Pegadaian ialah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga untuk memperoleh sejumlah uang dan dapat ditebus kembali setelah jangka waktu tertentu. Dengan pegadaian ini masyarakat tidak perlu khawatir atau takut kehilangan barang-barang berharganya dan jumlah uang yang diinginkan dapat disesuaikan dengan harga barang yang dijaminkan. Secara umum usaha gadai dapat diartikan sebagai berikut, usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai. Pegadaian memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan.
2. Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan.
3. Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali.

Pegadaian Syariah atau *rahn* ialah kegiatan menjaminkan barang berharga milik peminjam kepada orang yang meminjamkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya berdasarkan prinsip syariah. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang meminjamkan uang mendapatkan jaminan atas uang yang dipinjamkannya kepada peminjam.¹²

¹² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta:Rajawali Pers, 2013, h. 57

Pegadaian syariah merupakan sistem menjamin utang dengan barang yang dimiliki yang mana kemungkinan untuk dapat dibayar dengan uang atau hasil penjualannya. Pegadaian syariah bisa pula diartikan dengan menahan suatu barang milik penjamin sebagai jaminan atas sejumlah pinjaman yang diberikan. Tentunya barang penjamin harus mempunyai nilai ekonomis dan pihak penjamin mendapat jaminan bisa mengambil seluruh ataupun sebagian piutangnya kembali.¹³

Menurut pengertian yang lain, pengertian gadai adalah menahan salah satu harta milik si peminjaman sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah jaminan utang atau gadai.

Dari berbagai definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *rahn* merupakan suatu akad utang-piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan *syara'* sebagai jaminan, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil uang. Gadai untuk menanggung semua utang. Kalau orang yang berutang mengembalikan sebagian utangnya, maka ia tidak boleh mengambil barang yang digadaikan sebelum melunasi semua utangnya.¹⁴

Gadai adalah hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seseorang yang mempunyai utang atau oleh orang lain atas nama orang yang

¹³ Maman Surahman dan Panji Adam, *Penerapan Prinsip Syariah Pada Akad Rahn Di Lembaga Pegadaian Syariah*, *Journal* vol.2 no. 2 oktober 2017, h. 136

¹⁴ *Ibid*,

mempunyai utang. Seseorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang yang memberi utang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.¹⁵

Menurut syafi'iyah bila *marhun* (barang yang digadaikan) hilang dibawah penguasaan *murtahin* (orang yang menerima gadai), maka *murtahin* tidak wajib menggantinya, kecuali bila rusak atau hilangnya itu karena kelalaian *murtahin* atau karena di sia-siakan, umpunya *murtahin* bermain-main dengan api, lalu terbakarnya barang gadaian itu, atau gudang tidak dikunci lalu barang-barang itu hilang dicuri orang. Pokoknya *murtahin* diwajibkan memelihara sebagaimana layaknya, bila tidak demikian, ketika ada cacat atau kerusakan apalagi hilang menjadi tanggung jawab *murtahin*. Menurut hanafi, *murtahin* yang memegang *marhun* menanggung resiko kerusakan *marhun* atau kehilangan *marhun*, bila *marhun* itu rusak atau hilang, baik karena kelalaian maupun tidak.¹⁶

Jadi, kesimpulanya bahwa *rahn* adalah menahan barang jaminan pemilik, baik yang bersifat materi atau manfaat tertentu, sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang diterima memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dari barang gadai tersebut apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang tepat pada waktunya.¹⁷

¹⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h.156

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers,2011), h.109.

¹⁷ Abdullah bin Abdurrahman, *Tafsir Ibnu Katsir*, (Jakarta: Pustaka Imam Syafi'i, 2012, Cet.5, Vol.1), h.726

2.1.2. Landasan Hukum Pegadaian Syariah

a. Al-Qur'an

Pada dasarnya gadai menurut Islam hukumnya adalah boleh (*jaiz*). Adapun landasan hukum pegadaian syariah atau sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Al-qur'an surat Al-Baqarah ayat 283 yang berarti:

“dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jamnan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikan, sungguh, hatinya kotpr (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (Q.S. Al-Baqarah ayat 283)

b. Al-Hadits

“sesungguhnya rasulullah saw pernah membeli makanan dengan berhutang dari seorang yahudi, dan nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya”. (H.R Bukhari-Muslim).

Dari hadits tersebut dapat dipahami bahwa bermuamalah dibenarkan apabila dilakukan dengan non-muslim dan juga harus memiliki barang jaminan, agar tidak ada kekhawatiran bagi yang memberikan pinjaman atau utang.

c. *I'tihad* Ulama

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal ini dimaksud, berdasarkan pada kisah nabi Muhammad SAW yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari contoh nabi tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang yahudi, bahwa hal itu tidak lebih dari sikap Nabi Muhammad SAW yang tidak mau

memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad kepada mereka.

2.1.3. Rukun Gadai Syariah

Dalam menjalankan pegadaian syariah, pegadaian harus memenuhi rukun gadai syariah. Adapun rukun gadai syariah ialah sebagai berikut:¹⁸

1. *Rahin* : orang yang menggadaikan. Ia adalah orang yang berhutang.
2. *Murtahin* : orang yang menerima gadai. Ia adalah orang yang memberikan piutang.
3. *Marhun* : barang yang digadaikan.
4. *Marhun bih* : utang, nilai atau barang yang dipinjam rahin kepada murtahin.

2.1.4. Syarat gadai syariah (*Ar-Rahn*)

Dalam menjalankan transaksi rahn harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:¹⁹

1. *Aqid*, adalah pihak-pihak yang melakukan perjanjian (*shigat*), *aqid* terdiri dari dua pihak yaitu: pertama, *rahin* (yang menggadaikan), yaitu orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan. Kedua, *murtahin*, (yang menerima gadai) yaitu, orang pegadaian, atau lembaga yang dipercaya oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang gadai.

¹⁸ Indah purbasari dan sri rahayu, *analisis penerapan akad rahn gadai dan pengenaan biaya administrasi rahn di pegadaian syariah*, Jurnal vol. 1, no.1, mei 2017/1438, h.166

¹⁹ *Ibid.*,

2. *Marhun bih* (utang) syaratnya jumlah atas marhun bih harus berdasarkan kesepakatan aqid.
3. *Marhun* (barang) syaratnya adalah harus mendatangkan manfaat bagi murtahin dan bukan barang pinjaman.
4. *Shigat* (ijab qabul) syaratnya adalah, sighthat tidak boleh diselingi dengan ucapan yang lain, ijab qabul dan diam terlalu lama pada waktu transaksi serta tidak boleh terikat waktu.

2.1.5. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

a. Visi

Menjadi pemecah dan jalan keluar bagi masyarakat menengah ke bawah yang butuh dana dengan menggunakan jasa gadai.

b. Misi

Memajukan perkembangan perekonomian dengan memberikan pembiayaan aman serta mudah masyarakat menengah. Pemerataan pelayanan dan prasarana pada seluruh cabang demi mempertahankan dan meningkatkan eksistensinya. Turut andil mendukung Pemerintah meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2.1.6. Produk-Produk Pegadaian Syariah

Seiring perkembangan produk pegadaian syariah semakin bervariasi dan tentunya dijalankan sesuai dengan prinsip syariah. Berikut ini akan dijelaskan mengenai produk tersebut, yaitu:²⁰

1) Amanah

²⁰ Dian Ainun AL Ihlis, *Pengaruh Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Syariah (Studi Kasus Pegadaian Syariah Kota Palopo)* (Palopo: Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2018), h. 40-43.

Amanah adalah pembiayaan yang di distribusikan khusus pada karyawan yang bekerja pada suatu instansi dan perusahaan. Pengelolaan dana dilakukan dengan cara angsuran.

Syarat tunjangan:

- a. karyawan
- b. fotokopi KTP
- c. fotokopi Kartu Keluarga
- d. membayar uang
- e. memiliki tempat tinggal
- f. memiliki jenis usaha

2) *Rahn*

Rahn merupakan solusi bagi masyarakat yang membutuhkan dana dengan cepat berdasarkan prinsip syariah. Adapun mengenai pencairan dana tidak membutuhkan waktu yang sangat lama. Pencairan akan dilakukan setelah barang yang dijadikan sebagai jaminan ditaksir oleh petugas.

Syarat pinjaman:

- a. fotokopi KTP
- b. memiliki barang sebagai jaminan
- c. membawa BPKB dan STNK asli

3) *Arrum BPKB*

Pembiayaan ini merupakan pinjaman yang dilakukan dengan cara menggunakan BPKB kendaraan sebagai jaminan atas pinjaman yang diambil.

Syarat pinjaman:

- a. memiliki usaha
- b. fotocopi KTP
- c. fotokopi Kartu Keluarga
- d. fotokopi STNK
- e. memiliki BPKB asli

4) Arrum Haji

Arrum haji yaitu pembiayaan yang berupa pinjaman dalam bentuk tabungan haji. Dengan menjaminkan 3,5 gr emas akan memperoleh pinjaman dalam bentuk tabungan haji senilai Rp. 25.000.000 yang dapat digunakan untuk mendapatkan porsi haji.²¹

Persyaratan :

- a. fotokopi KTP
- b. fotokopi KK
- c. pas foto 3x4 latar putih
- d. fotokopi buku nikah
- e. fotokopi akte kelahiran
- f. jaminan emas batangan senilai 3,5 atau atau emas perhiasan berkadar minimal 70% senilai 7gr

5) *Rahn Tasjily*

Pembiayaan *rahn tasjily* tanah adalah pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan tetap seperti petani, pengusaha, karyawan, profesional dan pensiunan dengan jaminan sertifikat tanah dan bangunan.

²¹ *Ibid*, h. 40

Syarat pinjaman:

- a. fotokopi KTP
- b. fotokopi Kartu Keluarga
- c. fotokopi Buku Nikah
- d. fotokopi PBB
- e. fotokopi IMB (pinjaman > 50 juta)
- f. asli sertifikat (SHM/SHGB)
- g. surat Keterangan Usaha/kerja

6) Logam Mulia

Logam Mulia yaitu penyediaan dan jaul beli emas batang pada masyarakat umum yang dilakukan secara tunai atau menyicil.²²

Syarat pinjaman:

- a. fotokopi KTP
- b. mengisi data
- c. agunan minimal 20%
- d. menyetujui akad

7) Tabungan Emas

Tabungan emas yaitu jasa yang melakukan transaksi penjualan maupun pembelian emas dengan cara titipan.

Keunggulan:

- a. mudah, dilayani diseluruh outlet pegadaian, agen pegadaian serta aplikasi, pegadaian digital, pembelian emas mulai dari 0,01 Gr.

²² *Ibid*, 40

- b. murah; harga beli mulai dari Rp. 7.000-an
- c. aman; telah bekerjasama dengan OJK, transparan dalam pengelolaan dan tahan terhadap inflasi.

Proses pembukaan rekening melalui outlet:

- a. mengisi formulir pengajuan dan membawa KTP
- b. membayar biaya administrasi , pengelolaan rekening dan materai
- c. membeli emas mulai dari 0,01 Gr
- d. menandatangani buku rekening

Melalui pegadaian syariah digital:

- a. download aplikasi pegadaian syariah digital melalui playstore/appstore
- b. lakukan registrasi
- c. pilih menu tabungan emas
- d. input data diri pilih cabang lokasi pembukaan rekening
- e. pilih metode pembayaran dan lakukan pembayaran sesuai petunjuk
- f. rekening telah aktif, buku tabungan dapat diambil di cabang pendaftaran.²³

2.2. Pengetahuan

2.2.1. Pengertian pengetahuan

Pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya

²³ *Ibid*, h. 41

sebagai konsumen.²⁴ Menurut Ratih Hurriyati pengetahuan adalah kumpulan informasi yang disimpan dalam ingatan konsumen.²⁵ Pengetahuan merupakan faktor pendukung seseorang dalam membuat pilihan tentang berbagai hal, termasuk pilihan untuk menggunakan lembaga keuangan.

2.2.2. Indikator-Indikator Pengetahuan

Menurut Notoatmojo intensitas tingkat pengetahuan seseorang terhadap objek berbeda-beda. Disini akan dijelaskan 6 tingkatan, yaitu sebagai berikut:²⁶

1. Tahu yaitu penarikan kembali (panggilan) dari ingatan atau pengalaman yang sudah ada setelah mengamati sesuatu. Dengan menggunakan beberapa pertanyaan adalah cara untuk mengukur bahwa seseorang tahu akan sesuatu.
2. Memahami yaitu mampu menafsirkan dengan benar tentang sesuatu yang menjadi objek.
3. Aplikasi yaitu mampu menerapkan suatu objek yang diketahui dalam kehidupan.
4. Analisis yaitu kemampuan mendeskripsikan dan menjelaskan serta memisahkan hubungan antar komponen yang diketahui.
5. Sintesis yaitu membuat rangkuman dari pengetahuan yang dimiliki.
6. Evaluasi pengulangan kembali apa yang telah diketahui.

2.3. Kualitas Pelayanan

²⁴ Feti rukmanasari, *Pengaruh Pengetahuan, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah*, (skripsi fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Salatiga, 2017), h.25

²⁵ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: CV. Alfabeta, 2005), 84.

²⁶ Notoatmojo, *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), 128.

2.3.1. Pengertian Kualitas Pelayanan

Kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang sifatnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut memenuhi keinginan konsumen.²⁷

Kualitas layanan cenderung mempengaruhi keputusan pembelian karena pelayanan yang dinilai baik dan melebihi espektasi akan diapresiasi sebagai kualitas pelayanan yang ideal. Hal tersebut akan membuat nasabah semakin yakin untuk menggunakan jasa pegadaian syariah. Dan sebaliknya, jika kualitas layanan yang dinilai buruk akan dipersepsikan sebagai kualitas layanan yang buruk. Jika dianggap buruk maka nasabah akan enggan dan tidak tertarik dengan pegadaian syariah.²⁸

Kualitas pelayanan yang meningkat akan mendorong minat konsumen untuk menggunakan jasa pegadaian syariah. Pada umumnya konsumen memilih pemasar yang dirasa nyaman dalam berkomunikasi, bahkan di saat adanya pertanyaan dan kesulitan dari konsumen yang ingin mencari tahu tentang produk yang akan dibeli. Ramah, bersahabat, siap melayani dan mampu memberikan informasi merupakan sikap yang dibutuhkan konsumen sehingga tindakan ini dapat

²⁷ Tri ulfa wardani, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Bisnis Jasa Transfortasi Gojek*, (skripsi, fakultas ekonomi dan bisnis Islam UINSU medan, 2017), h.24

²⁸ *Ibid*, h. 26

mendorong konsumen untuk memutuskan memakai jasa atau produk pegadaian syariah.²⁹

2.3.2. Indikator Kualitas Pelayanan

Kualitas layanan memiliki 5 dimensi, yaitu:³⁰

1. Keandalan (*reability*)

Keandalan adalah kemampuan untuk memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat dan kemampuan untuk dipercaya, terutama dalam memberikan jasa secara tepat waktu, dengan cara yang sama sesuai jadwal yang telah dijanjikan, dan tanpa melakukan kesalahan.

2. Daya tanggap (*responsiveness*)

Daya tanggap adalah kemauan atau keinginan para karyawan untuk membantu memberikan jasa yang dibutuhkan konsumen.

3. Jaminan (*assurance*)

Jamnan meliputi pengetahuan, kemampuan, keramahan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya dari kontak personal untuk menghilangkan sifat keragu-raguan konsumen.

4. Empati

Empati meliputi sikap kontak personal atau perusahaan untuk memahami kebutuhan dan kesulitan konsumen, komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan kemudahan untuk melakukan komunikasi atau hubungan.

²⁹ Irfan fauji, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Nasabah*, (Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN surakarta, 2019), h. 13

³⁰ *Ibid*, h. 14

2.4. Teori Minat

2.4.1. Pengertian Minat

Minat adalah suatu kegiatan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut. Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerima akan suatu hubungan pada diri sendiri dan suatu hal diluar dirinya. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan terhadap suatu perhatian dan keinginan.³¹

Minat adalah kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan. Kegiatan yang diamati seseorang, diperhatikan terus menerus yang disertai dengan rasa senang. Jadi berbeda dengan perhatian, karena perhatian sifatnya sementara (tidak dalam waktu yang lama) dan belum tentu diikuti dengan perasaan senang dan dari situ diperoleh kepuasan.³²

Minat pada dasarnya merupakan kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.³³ Perhatian yang bersifat khusus. Tingkatan pencapaian kemampuan atau kompetensi sangat ditentukan oleh seseorang terhadap materi yang pelajari. Seseorang yang mempunyai minat belajar atau menghafal diharapkan akan mencapai prestasi yang optimal. Tinggi rendahnya

³¹ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta : PT.Bumi Aksara , 2008),h. 121

³² Slameto. *Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*, (Jakarta : PT Rineka Cipta, 2003), h.57

³³ Baharudin, Esa Nur Wahyuni, *Teori Belajar Dan Pembelajaran*, (Jogjakarta : PT Azzura Media, 2008), h, 24

minat seseorang dalam mempelajari suatu materi memang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya.³⁴

Oleh karena itu minat merupakan aspek psikis yang dimiliki seseorang yang menimbulkan rasa suka atau tertarik pada sesuatu dan mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut, minat mempunyai hubungan erat dengan dorongan dalam diri individu yang kemudian menimbulkan keinginan untuk berpartisipasi atau pada sesuatu yang diminatinya, seseorang yang berminat pada suatu objek maka akan cenderung merasa senang bila berkecimpung dalam objek tersebut sehingga akan memberi perhatian dan keinginan besar terhadap objek tersebut yang dapat diwujudkan dengan rasa ingin tahu dan mempelajari objek tersebut.³⁵

2.4.2. Macam-Macam Minat

Minat terbagi menjadi dua macam yaitu :

1. Minat primitif adalah minat yang tidak disadari, asli dan alamiah, tidak dipengaruhi oleh alam sekitarnya, contohnya seperti rasa lapar, haus, mengantuk, dan sebagainya.
2. Minat kultural adalah minat yang terjadi terbetuk dari hasil pengaruh lingkungan kebudayaan misalnya keinginan memakai pakaian yang baru, membeli barang yang baru yang dipromosikan.³⁶

³⁴ Abu Ahmadi, Widodo Supriyono, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT.Rineka Cipta,2008), h. 83

³⁵ Della Ramayanti, *Minat Remaja Menjadi Anggota Remaja Masjid Nurul Mu'min Kecamatan Argamakmur Kabupaten Bengkulu Utara*, (Bengkulu: SI IAIN, 2015), h, 11

³⁶ Djali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2008), h. 123

2.4.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi minat membeli yang berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli, ketidakpuasan biasanya menghilangkan minat. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:³⁷

- 1) Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat diperkirakan minat terhadap apa yang diinginkan.
- 2) Perbedaan sosial ekonomi, artinya seseorang yang mempunyai sosial ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya daripada yang mempunyai sosial ekonomi rendah.
- 3) Perbedaan hobi atau kegemaran, artinya bagaimana seseorang menggunakan waktu senggangnya.
- 4) Perbedaan usia, artinya usia anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua akan berbeda minatnya terhadap suatu barang.

2.4.4. Indikator Minat

Ada beberapa indikator minat beli seorang calon nasabah adalah sebagai berikut:³⁸

- 1) Perhatian (*Attention*)

³⁷ *Ibid*, h.37

³⁸ Guspia Ningsih, Muhammad Dayyan, Nurjanah, Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Berinvestasi Logam Mulia Di Pegadaian Syariah Langsa Barat, *IHTIYATH (Jurnal Manajemen Keuangan Syariah Vol. 3 No. 2, September 2019)*, h. 95

Menimbulkan perhatian pelanggan berarti sebuah pesan harus dapat menimbulkan perhatian baik dalam bentuk dan media yang disampaikan. Perhatian itu bertujuan secara umum atau khusus kepada calon konsumen atau konsumen yang akan dijadikan target sasaran. Hal tersebut dapat dikemukakan lewat tulisan dan gambar yang menonjol dan jelas, perkataan yang menarik atau mudah diingat, dan mempunyai karakteristik tersendiri. Pesan yang menarik perhatian merupakan suatu langkah awal bagi perusahaan dimana pesan tersebut akan dikenal, diketahui, dan diingat oleh konsumen.

2) Ketertarikan (*Interest*)

Tertarik berarti pesan yang disampaikan menimbulkan perasaan ingin tahu, ingin mengamati, dan ingin mendengar serta melihat lebih seksama. Hal tersebut terjadi karena adanya minat yang menarik perhatian konsumen akan pesan yang ditunjukkan.

3) Keinginan (*Desire*)

Konsumen harus dibuat lebih dari sekedar merasa tertarik dan terpikat, mereka harus didorong untuk menginginkan produk atau jasa yang diiklankan. Bagaimanakah secara kreatif suatu iklan dapat dibuat sehingga menimbulkan keinginan konsumen untuk memiliki produk yang diiklankan.

4) Tindakan (*Action*)

Tindakan terjadi dengan adanya keinginan kuat konsumen sehingga terjadi pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian produk yang ditawarkan.

2.5. Penelitian Terdahulu

Sebagai landasan dalam penelitian ini mengacu pada lima penelitian terdahulu. Penelitian-penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Identitas Peneliti	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Feti Rukmanasari, Pengaruh Pengetahuan, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Majapahit Semarang), 2017	Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 nasabah. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik purposive sampling yang merupakan teknik pengambilan sampel secara sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan dalam penelitian. Metode pengumpulan data dilakukan dengan angket/kuesioner. Teknik analisis yang	Berdasarkan uji Ttest menunjukkan bahwa variabel pengetahuan (X1) berpengaruh tidak signifikan terhadap minat (Y), variabel promosi (X2) berpengaruh tidak signifikan terhadap minat (Y), variabel kualitas pelayanan (X3) berpengaruh signifikan terhadap minat (Y). Berdasarkan uji Ftest menunjukkan bahwa variabel independen (pengetahuan, promosi dan kualitas pelayanan)	Perbedaan di penelitian Feti Rukmasari terletak pada subjek penelitian yaitu nasabah. Sedangkan penelitian ini yaitu mahasiswa. Kemudian penelitian Feti Rukmasari menggunakan variabel promosi.	Persamaan pada variabel pengetahuan dan kualitas pelayanan.

		digunakan adalah uji reliabilitas, validitas, uji asumsi klasik, uji statistic dan regresi berganda.	secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen (minat menggunakan jasa) secara signifikan.		
2.	Eka Marlana, Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Menggunakan Jasa Transportasi Kereta Api Dalam Perspektif Ekonomi Islam, 2018	Penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (<i>Field Research</i>), dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini sebesar 300 konsumen dan penentuan sampel dilakukan dengan non probability sampling dengan teknik incidental sampling sehingga diperoleh sampel sebesar 75 konsumen Metode analisis	Hasil uji t menunjukkan bahwa variable kualitas pelayanan memiliki nilai Berdasarkan pengujian t hitung > t tabel yaitu 4,709 > 1,993 dan nilai signifikan 0,00 < 0,05 maka dapat disimpulkan Ho ditolak dan H1 diterima yang artinya variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli konsumen dalam menggunakan jasa transportasi kereta api di Stasiun Tanjung Karang Bandar Lampung.	Perbedaan di penelitian ini yaitu Pengetahuan dan minat beli konsumen. Sedangkan dalam penelitian ini yaitu minat mahasiswa menggunakan pegadaian syariah.	Persamaan pada variabel kualitas pelayanan dan minat.

		data menggunakan analisis regresi linier sederhana, uji t, uji F, uji hipotesa (uji t) kemudian pengolahan datanya menggunakan aplikasi SPSS 23 for windows.	Kemudian dari hasil uji determinasi atau uji R square adalah 0,185, hal tersebut berarti 18,5% variable minat beli dipengaruhi oleh variable kualitas pelayanan.		
3.	Nurul Saraswati, Pengaruh Pengetahuan Masyarakat terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank, 2016	Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi sederhana dan parsial dengan menggunakan SPSS 19.0. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kota Magelang. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik cluster sampling (area sampling). Berdasarkan rumus Solvin jumlah sampel yang diperoleh	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan masyarakat memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah. Hal ini dibuktikan bahwa variabel pengetahuan konsumen dengan nilai t hitung untuk variabel pengetahuan diperoleh sebesar 12,100 sedangkan signifikansinya 0,000 (lebih kecil dari taraf	Perbedaan di penelitian ini yaitu Pengetahuan dan Minat Menjadi Nasabah. Sedangkan dalam penelitian ini yaitu minat mahasiswa menggunakan pegadaian syariah.	Persamaan pada variabel pengetahuan sebagai variabel independen dan minat sebagai variabel dependen.

		adalah 100,dari populasi yang ada sebanyak 120.207 jiwa	signifikan 0,05). Dan dari hasil uji koefisien determinasi model summary diperoleh nilai R Square (R ²) adalah 0.599 atau 59,9%, jadi sebesar 59,9% pengambilan keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat KCP Magelang dipengaruhi oleh variabel pengetahuan masyarakat.		
4.	Arifatul Aini, Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Muamalat Cabang Kendal (Studi Masyarakat Kota Kendal, Kabupaten Kendal), 2014	Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, oleh karena itu data yang diperoleh nantinya berupa angka. Dari angka yang di peroleh akan di analisis lebih lanjut dalam analisis data. Penelitian ini terdiri atas dua variable, yaitu Pengetahuan Masyarakat	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan masyarakat memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah. Hal ini dibuktikan bahwa variabel pengetahuan konsumen dengan nilai t hitung sebesar $12.234 > t \text{ tabel}$	Perbedaan di penelitian ini yaitu terletak pada subjek penelitian yaitu masyarakat.	Persamaan pada variabel pengetahuan dan minat.

		<p>sebagai variabel X dan Minat Menjadi Nasabah Sebagai Variabel Y</p> <p>Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah regresi sederhana dan parsial dengan menggunakan SPSS 16.0.</p> <p>Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kecamatan Kota Kendal.</p> <p>Metode pengambilan sampel non probability, dengan metode accidental sampling.</p> <p>Berdasarkan rumus solvin jumlah sampel yang diperoleh adalah 100, dari populasi yang ada sebanyak 55.800 jiwa.</p>	<p>1.6605 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001 dibawah 0,05.</p> <p>Bukti empiris ini memberikan indikasi bahwa dalam upaya menarik minat masyarakat dalam meningkatkan jumlah nasabah bank Muamalat cabang Kendal.</p> <p>Dengan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa faktor pengetahuan konsumen mempunyai pengaruh yang dominan untuk minat menjadi nasabah, dan Dari hasil uji F pengetahuan konsumen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank Muamalat cabang Kendal.</p>		
5.	Indra Siswanti, Pengaruh	Penelitian ini termasuk	Hasil penelitian	Perbedaan pada peneltian	Persamaan yaitu pada

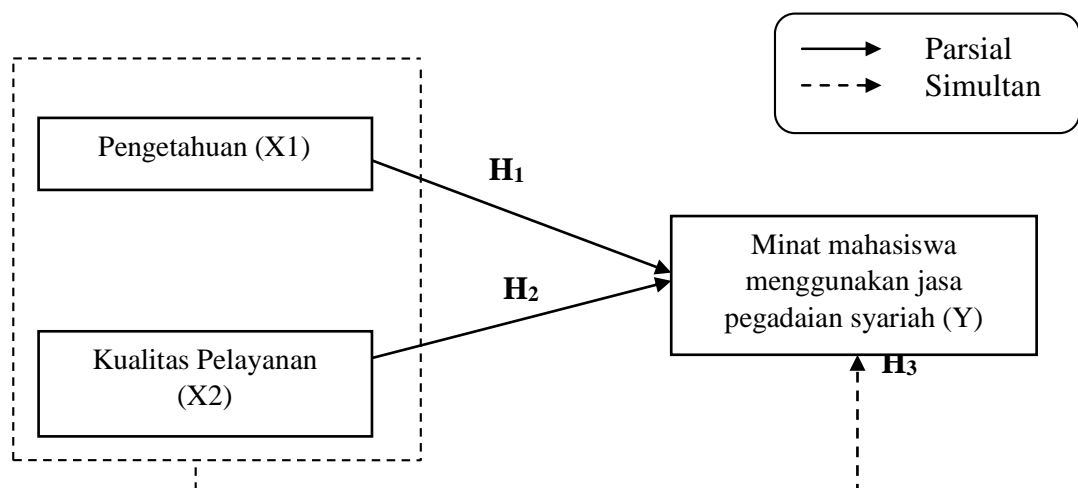
Pengetahuan, Agama, Iklan/ Informasi, dan Pengalaman Mahasiswa PAI STAIN Salatiga tentang Sistem Perbankan Syariah terhadap Minat Menabung di Bank Syariah, 2010.	penelitian kuantitatif, sampel dari penelitian ini adalah mahasiswa PAI STAIN Salatiga berjumlah 93 responden.	menunjukkan bahwa Pengetahuan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Minat Menabung.	siswanti yaitu pada minat menabung. Sedangkan penelitian ini minat menggunakan pegadaian syariah.	variable pengetahuan dan minat.
---	--	---	---	---------------------------------

2.6. Kerangka Teori

Kerangka pikir merupakan gambaran alur penelitian yang akan dilakukan nantinya. Dalam hal ini penulis melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan dan pelayanan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Untuk lebih jelasnya, berikut gambar kerangka teori dalam penelitian ini:

Gambar 2.1

Kerangka Teori



2.7. Hipotesis

Menurut sugiyono hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dengan kata lain hipotesis merupakan kesimpulan yang masih diuji kebenarannya.³⁹ Berikut hipotesis pada penelitian ini yaitu:

1. H_{a1} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

H_{o1} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah

2. H_{a2} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

H_{o2} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

3. H_{a3} : Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan dan kualitas pelayanan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

H_{o3} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan dan kualitas pelayanan dengan minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

³⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 100

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Menurut Arikunto metode dengan menggunakan jenis penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya.⁴⁰ Penelitian kuantitatif yaitu penyajian datanya berupa angka dan analisa statistik yang bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah.

3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa yang berlokasi di Jalan Meurandeh, Langsa Lama, Kota Langsa, Aceh 24354. Sedangkan waktu dan jadwal penelitian direncanakan pada bulan September 2020 sampai dengan bulan Agustus 2021.

3.3. Populasi dan Sampel

Populasi dapat didefinisikan sebagai himpunan atau sekumpulan elemen, unsur, atau unit dalam suatu kawasan atau ruang lingkup tertentu, yang memiliki atribut atau karakteristik tertentu, dan ditetapkan oleh peneliti sebagai

⁴⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktik*, (Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2006), h. 12

objek analisis penelitian.⁴¹ Populasi dalam penelitian ini mahasiswa FEBI IAIN Langsa angkatan 2017 yang berjumlah 455 mahasiswa. Alasan mengambil mahasiswa FEBI ialah karena mereka sudah dianggap mengetahui dan sudah mempelajari tentang keuangan bank dan non bank seperti pegadaian syariah.

Sedangkan sampel adalah wakil-wakil dari populasi.⁴² Ukuran sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus slovin. Penggunaan rumus ini perlu ditentukan terlebih dahulu ukuran populasi penelitian (N) dan rentang toleransi kekeliruan yang dapat diterima (e). Adapun rumus tersebut yaitu

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$
$$n = \frac{455}{1 + 455(0,1)^2}$$
$$= 82$$

Keterangan :

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

1 : konstanta

e² : kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir (10%).

Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 82 responden dengan cara menyebar angket.

⁴¹Agus Wahyudin, *Metodologi Penelitian dan Bisnis Pendidikan*, (Semarang: Unnes Press Edisi 1 2015).

⁴²Azuar Julianda & Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: CitaPustaka Media Perintis, 2013), h. 66.

Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel, untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini digunakan teknik *Cluster Random Sampling* (Pengambilan sampel secara acak berumpun), dalam teknik sampling ini yang menjadi unit sampling dalam kerangka sampling adalah rumpun-rumpun, bukan unsur-unsur sampling itu sendiri. Oleh karena itu, dengan teknik sampling ini akan dilakukan pengambilan sampel lebih dari satu tahap yang disebut *multystage random sampling*. Pada tahap pertama, dipilih beberapa rumpun dari semua rumpun yang ada. Pada tahap kedua, dapat dipilih rumpun-rumpun yang lebih kecil daripada rumpun yang sudah terpilih, atau dapat langsung dipilih unsur-unsurnya, bergantung kepada sifat populasinya. Pada tahap ketiga, dapat diambil semua unsur yang berada dalam rumpun yang terpilih, atau juga dapat diambil sampel lagi dari seluruh unsur yang berada dalam rumpun tersebut.⁴³ Pembagian sampel sebagai berikut:

a. Perbankan Syariah angkatan 2017 = $\frac{199}{455} \times 82 = 36$

b. Ekonomi Syariah angkatan 2017 = $\frac{133}{455} \times 82 = 24$

c. Manajemen Keuangan Syariah angkatan 2017 = $\frac{98}{455} \times 82 = 18$

d. Manajemen Zakat&Wakaf angkatan 2017 = $\frac{25}{455} \times 82 = 4$

3.4 Data Penelitian

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original atau data yang diperoleh

⁴³ Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial: Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: Rosda, 2011), h, 98

secara langsung dari responden.⁴⁴ Data primer dalam penelitian ini adalah pengisian kuesioner/angket oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa angkatan 2017.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data,⁴⁵ dapat disebut juga data pendukung guna melengkapi data primer, yang diperoleh dari literatur-literatur, karya ilmiah lainnya pada perpustakaan IAIN Langsa.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

a. Kuesioner

Kuisisioner yaitu alat pengumpulan data yang terdiri dari serangkaian pertanyaan. Dalam penelitian ini kuisisioner menggunakan pertanyaan tertutup atau angket tertutup. Kuisisioner diberikan langsung kepada responden. Dalam melakukan penyebaran kuisisioner, untuk mengukur persepsi responden digunakan skala likert.⁴⁶ Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap seseorang tentang sesuatu objek sikap.⁴⁷ Skala likert di desain untuk menelaah seberapa kuat subjek setuju atau tidak setuju dengan pernyataan pada skala 6 tingkatan dengan susunan berikut⁴⁸ :

Tabel 3.1

⁴⁴ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 148

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Pengumpulan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2010), h.137

⁴⁶ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h.190

⁴⁷ Rachmat Kriyantoro, *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 138

⁴⁸ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2011), h. 45

Skala Likert

Keterangan	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Ragu Mungkin Tidak Setuju	3
Ragu Mungkin Setuju	4
Setuju	5
Sangat Setuju	6

b. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan untuk mengumpulkan data-data yang bersumber dari literatur atau referensi lain yang berhubungan dengan pokok pembahasan seperti buku, jurnal, internet dan artikel yang dapat digunakan peneliti sebagai acuan untuk membantu memecahkan masalah yang berhubungan dengan penelitian.

3.6. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi variabel yang digunakan dalam penelitian ini dan menunjukkan cara pengukuran masing-masing variabel.

Tabel 3.2

Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Konsep	Indikator
Pengetahuan (X1)	Pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen.	<ol style="list-style-type: none">1. Tahu2. Memahami3. Aplikasi

<p style="text-align: center;">Kualitas pelayanan (X2)</p>	<p>Kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang sifatnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut memenuhi keinginan konsumen.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keandalan (<i>reability</i>) 2. Daya tanggap (<i>responsiveness</i>) 3. Jaminan (<i>assurance</i>) 4. Empati
<p style="text-align: center;">Minat mahasiswa (Y)</p>	<p>Minat konsumen merupakan perilaku konsumen yang menunjukkan sejauhmana komitmennya untuk melakukan tindakan pembelian atau kegiatan penggunaan suatu barang atau jasa. Minat beli merupakan bagian terpenting dari seseorang dalam pengambilan keputusan pembelian.⁴⁹</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perhatian (<i>Attention</i>) 2. Ketertarikan (<i>Interest</i>) 3. Keinginan (<i>Desire</i>) 4. Tindakan (<i>Action</i>)

⁴⁹ Suyanto, Sugiono, dan Sugiarti, “*analisis faktor-faktor pembentukan persepsi kualitas layanan untuk menciptakan kepuasan dan loyalitas*”,(*Jurnal bisnis strategi*, Undip, VOL.9, juli 2002).

3.7. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara menganalisis data penelitian, termasuk alat-alat statistik yang relevan untuk digunakan dalam penelitian. Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu akan dilakukan uji instrumen yang digunakan sebagai alat ukur. Uji ini meliputi uji validitas dan reliabilitas. Setelah uji instrumen kemudian baru dilakukan teknik analisis data.

3.7.1. Uji Instrumen Penelitian

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Perhitungan validitas menggunakan SPSS versi 21, pada kolom *corrected item strip-total correlation*, keputusannya apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan tersebut valid. Uji validitas ini menggunakan level signifikan 5%.⁵⁰

2) Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat di andalkan. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.⁵¹ Reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur di dalam mengukur gejala yang sama. Perhitungan reliabilitas menggunakan SPSS, dengan melihat *Cronbrach 'Alpha pada Reliabilitas Statistics*,

⁵⁰ Imam Ghozali, *Aplikasi analisis multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2011), h. 51.

⁵¹ *Ibid*, h. 45.

keputusan jika *Cronbrach' Alpha* > 0,6 maka instrumen tersebut dinyatakan reliabel.⁵²

3.7.2. Uji Asumsi Klasik

Dalam penelitian, uji asumsi klasik ini diperlukan, terutama untuk penelitian yang menggunakan data primer. Uji asumsi klasik merupakan analisis yang digunakan untuk menilai apakah di dalam sebuah model regresi terdapat masalah-masalah asumsi klasik atau tidak. Adapun penjelasan tentang keempat uji asumsi klasik tersebut adalah sebagai berikut:

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independennya memiliki distribusi normal atau tidak.⁵³

Jika menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis histogramnya menunjukkan distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.⁵⁴

2) Uji Multikolinearitas

⁵² Sugiyono, *Statistik Non-Parametrik untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h.82.

⁵³ Iman Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2018), h. 161

⁵⁴ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 64

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen).⁵⁵ Uji multikolinearitas dapat dilihat dari *Variance Inflation Faktor* (VIF) dan nilai *tolerance*. Kedua ukuran ini menunjukkan sikap variabel independen manakah yang menjelaskan variabel independen lainnya. Multikolinearitas terjadi jika nilai *tolerance* < 0.10 atau sama dengan VIF > 10. Jika nilai VIF tidak ada yang melebihi 10, maka dapat dikatakan bahwa multikolinearitas yang terjadi tidak berbahaya (lolos uji multikolinearitas).⁵⁶

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.⁵⁷ Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y dan Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi- Y sesungguhnya) yang telah di-*studentized*. Dasar menganalisis heteroskedastisitas dengan melihat jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.⁵⁸

4) Uji Autokorelasi

⁵⁵ Imam Ghazali, *Aplikasi analisis multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2018), h. 107

⁵⁶ Imam Ghazali, *Aplikasi analisis multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2018), h. 108

⁵⁷ *Ibid*, h. 137

⁵⁸ *Ibid*, h. 138

Uji autokorelasi menjelaskan bahwa persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi, jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Salah satu ukuran dalam menentukan ada tidaknya autokorelasi dengan uji *Durbin-Watson* (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:⁵⁹

- a) Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ($DW < -2$).
- b) Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada di antara -2 dan +2 atau $-2 < DW < +2$.
- c) Terjadi autokorelasi negatif, jika DW di atas +2 atau $DW > +2$.

3.7.3. Analisis Regresi Berganda

Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Analisis linear berganda adalah sebuah teknik yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dari satu atau dua variabel bebas (independen) dan variabel terikat. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen dapat diprediksi melalui variabel independen atau prediktor, secara parsial maupun simultan.⁶⁰ Adapun rumusnya adalah :

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

Dimana :

Y : Minat Mahasiswa

α : Konstanta

X_1 : Pengetahuan

⁵⁹ Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT. Rafika, 2016), h. 97

⁶⁰ *Ibid*, h. 98

- X_2 : Kualitas Pelayanan
e : Pengganggu (Error)
 b_{1-2} : Koefisien Regresi

3.7.4 Uji t (Uji Hipotesis)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa besar pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen.⁶¹

Pengambilan kesimpulannya adalah dengan melihat nilai signifikansi yang dibandingkan dengan nilai α (5%) dengan ketentuan sebagai berikut:⁶²

- a. Jika nilai Sig. < α maka H_0 ditolak
- b. Jika nilai Sig. > α maka H_0 diterima
- c. Jika nilai t hitung < t tabel maka variabel bebas (X) tidak berpengaruh terhadap variabel terikat (Y)
- d. Jika nilai t hitung > t tabel maka variabel bebas (X) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y).

3.7.5. Uji Ketetapan Model

1) Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

⁶¹ Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), h. 81

⁶² Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT. Rafika, 2016), h. 102

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen/terikat. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik F dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:⁶³

- a. *Quick look* : bila nilai F lebih besar daripada 4 maka H_0 dapat ditolak pada derajat kepercayaan 5%, dengan kata lain kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai F hasil perhitungan dengan nilai F menurut tabel. Bila nilai F hitung lebih besar daripada nilai F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

2) Uji R^2 (Koefisien Determinasi)

Koefisien determinasi (R^2) berfungsi untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Namun penggunaan koefisien determinasi R^2 memiliki kelemahan, yaitu bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan kedalam model. Setiap tambahan satu variabel maka R^2 meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen atau tidak. Oleh karena itu, dianjurkan untuk menggunakan nilai *Adjusted* R^2 .⁶⁴

⁶³ *Ibid*, h. 82

⁶⁴ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Yogyakarta: Badan Penerbit BPFE, 2003), h. 92

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Deskripsi Data Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) adalah salah satu fakultas yang ada pada Institut Agama Islam Negeri Langsa yang mempunyai visi yaitu “Menjadi Pusat Keunggulan dalam Pengembangan dan Pengkajian Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam yang berkarakter *rahmatan lil’alamin* di Tahun 2035”. Dan Misinya adalah :

⁶⁵

1. Melaksanakan dan mengembangkan pendidikan dan pengajaran ilmu ekonomi dan bisnis yang berlandaskan nilai-nilai Islam dengan menggunakan pendekatan holistik transformatif;
2. Melaksanakan dan menumbuhkan etos penelitian dikalangan sivitas akademika Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam IAIN Langsa dalam rangka pengembangan dan pengkajian ilmu ekonomi dan bisnis sekaligus menjawab berbagai persoalan yan berkembang dimasyarakat;
3. Melaksanakan pengabdian masyarakat yang terencana, terprogram dan berkesinambungan dalam rangka mensosialisasikan dan menerapkan ajaran ekonomi dan bisnis Islam dalam kehidupan masyarakat;

⁶⁵ *Ibid*, h. 132

4. Membentuk mahasiswa dan alumni yang memiliki keunggulan moral dan spiritual, penguasaan ilmu ekonomi dan bisnis serta memiliki kemahiran dan keterampilan yang berguna dalam menjalankan profesinya;
5. Menjalinkan kerjasama konstruktif dan produktif dengan berbagai lembaga yang mendukung visi fakultas.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa mempunyai 4 Program Studi yaitu:

- 1) Perbankan Syariah
- 2) Ekonomi Syariah
- 3) Manajemen Keuangan Syariah
- 4) Manajemen Zakat dan Wakaf

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa saat ini memiliki beberapa lembaga yang mendukung pelaksanaan Tri Darma Perguruan Tinggi yaitu: ⁶⁶

1. Lembaga Penerbitan (Jurnal EBIS)
2. Lembaga Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (LP2EI)
3. Lembaga Riset Ekonomi Islam (L-REIS)
4. Lembaga Pengembangan Karier Dan Kewirausahaan
5. Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shadaqah (LAZIS)
6. Bank Mini dan Galeri Investasi
7. Ruang kuliah.

⁶⁶ *Ibid*, h. 132

4.2. Pengujian dan Hasil Analisis Data

4.2.1. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa Angkatan 2017 yang berjumlah 82 responden. Berdasarkan kuesioner yang telah disebar dapat diketahui identitas responden yang mengisi kuesioner. Identitas responden penelitian ini dapat dilihat berdasarkan jenis kelamin dan program studi.

1. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dalam penelitian ini identitas berdasarkan jenis kelamin di bedakan antara jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Adapun data dan presentase mengenai jenis kelamin responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	19	23%
Perempuan	63	77%
Total Responden	82	100 %

Sumber : Data Hasil Penyebaran Kuesioner, 2021

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden adalah perempuan, yaitu sebanyak 63 orang atau 77 %, sedangkan sisanya adalah laki-laki sebanyak 19 orang atau sebanyak 23 %. Hal ini

menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini lebih dominan perempuan daripada laki-laki.

2. Identitas Responden Berdasarkan Program Studi

Responden dalam penelitian ini di kelompokkan menjadi 4 program studi yaitu, perbankan syariah, ekonomi syariah, manajemen keuangan syariah, dan manajemen zakat wakaf. Adapun data dan presentase mengenai jumlah pengeluaran perbulan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2

Jumlah Responden Berdasarkan Program Studi

Program Studi	Jumlah	Presentase
Perbankan Syariah	36	44%
Ekonomi Syariah	24	29%
Manajemen Keuangan Syariah	18	22%
Manajemen Zakat dan Wakaf	4	5%
Total Responden	82	100 %

Sumber : Data Hasil Penyebaran Kuesioner, 2021

Dari tabel diketahui bahwa responden program studi perbankan syariah yaitu sebanyak 36 orang atau 44 %. Responden penelitian program studi ekonomi syariah yaitu sebanyak 24 orang atau 29 %. Dan responden program studi manajemen keuangan syariah yaitu sebanyak 18 orang atau 22 %. Sedangkan manajemen zakat dan wakaf berjumlah 4 orang atau 5 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden penelitian ini lebih didominasi oleh responden dengan program studi perbankan syariah.

4.2.2 Hasil Uji Instrumen Penelitian

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Pengujian untuk menentukan signifikan atau tidak signifikan dengan membandingkan nilai R_{hitung} dengan R_{tabel} . Jika R_{hitung} untuk tiap butir pernyataan bernilai positif dan lebih besar dari R_{tabel} (lihat *corrected item-total correlation* pada output program SPSS), maka butir pernyataan tersebut dikatakan valid, begitu pula sebaliknya. Hasil uji validitas selengkapnya sebagai berikut:

Tabel 4.3
Hasil Uji Validitas Pengetahuan

Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
P1	0,410	0,2172	Valid
P2	0,519	0,2172	Valid
P3	0,344	0,2172	Valid
P4	0,522	0,2172	Valid
P5	0,713	0,2172	Valid
P6	0,683	0,2172	Valid
P7	0,563	0,2172	Valid
P8	0,316	0,2172	Valid

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Nilai R_{tabel} dilihat berdasarkan nilai alfa dan df, adapun nilai alfa : 0,05 dan df : $n-2$ ($82-2$) = 80, besarnya R_{tabel} adalah 0.2172. Berdasarkan data diatas maka dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan menghasilkan R_{hitung} yang lebih besar

dari R_{tabel} . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan dalam instrumen penelitian untuk variabel pengetahuan dinyatakan valid.

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas Pelayanan

Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
KP1	0,556	0,2172	Valid
KP2	0,522	0,2172	Valid
KP3	0,595	0,2172	Valid
KP4	0,584	0,2172	Valid
KP5	0,453	0,2172	Valid
KP6	0,558	0,2172	Valid
KP7	0,543	0,2172	Valid
KP8	0,494	0,2172	Valid

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Nilai R_{tabel} dilihat berdasarkan nilai alpa dan df, adapun nilai alpa : 0,05 dan $df : n-2 (82-2) = 80$, besarnya R_{tabel} adalah 0,2172. Berdasarkan data diatas maka dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan menghasilkan R_{hitung} yang lebih besar dari R_{tabel} . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan dalam instrumen penelitian untuk variabel kualitas pelayanan dinyatakan valid.

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Instrumen Minat Mahasiswa

Pernyataan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
M1	0,487	0,2172	Valid
M2	0,687	0,2172	Valid
M3	0,566	0,2172	Valid
M4	0,572	0,2172	Valid
M5	0,323	0,2172	Valid

M6	0,618	0,2172	Valid
M7	0,474	0,2172	Valid
M8	0,535	0,2172	Valid

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Nilai R_{tabel} dilihat berdasarkan nilai alpa dan df, adapun nilai alpa : 0,05 dan df : $n-2$ ($82-2$) = 80, besarnya R_{tabel} adalah 0,2172 Berdasarkan data diatas maka dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan menghasilkan R_{hitung} yang lebih besar dari R_{tabel} . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan dalam instrumen penelitian untuk variabel minat dinyatakan valid.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabelitas dilakukan untuk mengukur sejauh mana kehandalan suatu instrumen dari pernyataan terhadap jawaban responden yang dapat menghasilkan sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya kehandalannya, kestabilan, dan konsistensi suatu pernyataan. Jika instrument penelitian memiliki nilai Cronbach Alpha > 0,60 (60%) maka dapat dikatakan instrument tersebut reliabel atau dapat dikatakan instrumen penelitian terpercaya.⁶⁷ Dari perhitungan dapat diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil Uji Reliabelitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Pengetahuan (X1)	0,607	Reliabel
Kualitas Pelayanan (X2)	0,629	Reliabel

⁶⁷ Azuar Zuliandi dan Irfa, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-ilmu Bisnis*, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013), hal.83

Minat Mahasiswa (Y)	0,637	Reliabel
---------------------	-------	----------

Sumber: Data Primer, diolah 2021

Dari Tabel 4.5 diatas, dapat diketahui bahwa seluruh nilai Cronbach,s Alpha dari ke empat variabel $> 0,60$ maka dapat dinyatakan instrument reliabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jawaban dari butir-butir pernyataan mengenai pengaruh *pengetahuan dan kualitas pelayanan* terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan jasa pegadaian syariah merupakan jawaban yang reliabel atau handal. Artinya jawaban dari pernyataan mengenai pengaruh *pengetahuan*, dan *kualitas pelayanan* minat mahasiswa dalam menggunakan jasa pegadaian syariah terhadap konsisten dan stabil.

4.2.3. Hasil Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

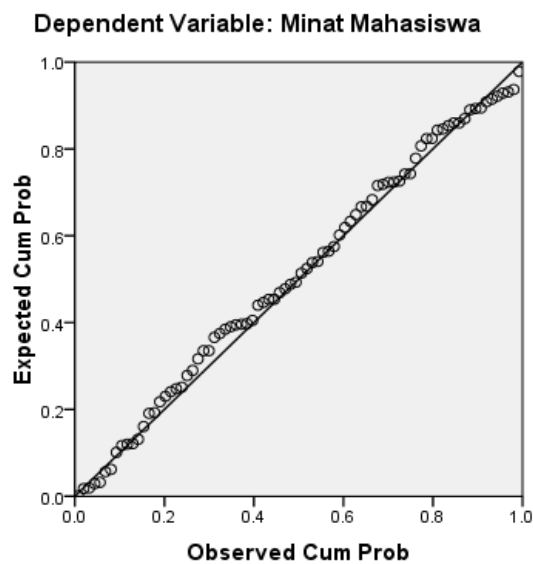
Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independennya memiliki distribusi normal atau tidak.⁶⁸ Jika menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis histogramnya menunjukkan distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan distribusi normal,

⁶⁸ Iman Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2018), h. 161

maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.⁶⁹ Hasil analisis data dengan program SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Gambar 4.1
Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Berdasarkan gambar 4.1 di atas, grafik normal probability plot dapat diketahui bahwa butir-butir tersebar disekitar garis diagonal, yang berarti bahwa data tersebut terdistribusi normal.

2) Uji Multikolinieritas

⁶⁹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 64

Uji Multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik adalah model regresi yang tidak boleh terjadi multikolinieritas. Uji Multikolinieritas dalam penelitian ini menggunakan nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF). Jika nilai *tolerance* lebih dari 0,1 dan nilai VIF juga kurang dari 10 maka model regresi bebas dari multikolinieritas.⁷⁰ Hasil analisis data dengan program SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.7
Hasil Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

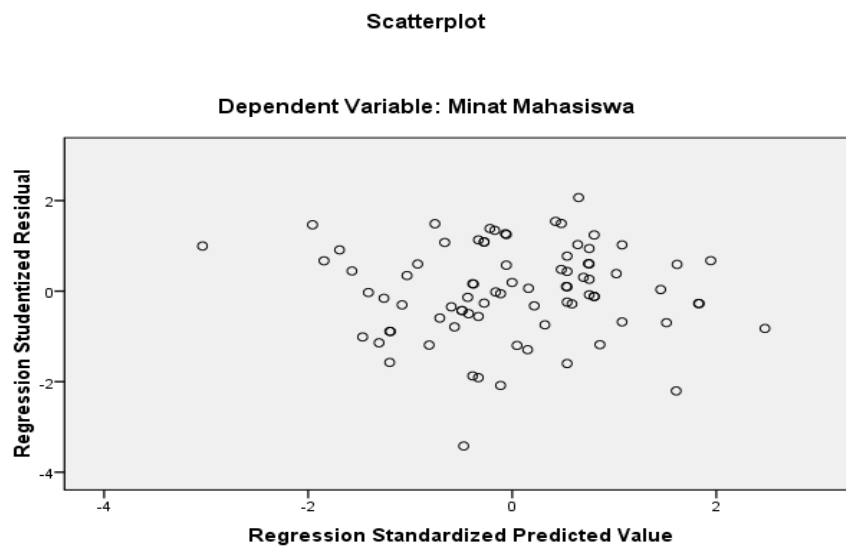
Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa semua variabel independen memiliki *tolerance* lebih dari 0,10 dan semua variabel memiliki nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi korelasi antar variabel sehingga model regresi ini tidak ada masalah multikolinieritas.

3) Uji Heteroskedastisitas

⁷⁰ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip, 2018), h. 108

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.⁷¹ Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y dan Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi- Y sesungguhnya) yang telah di-*studentized*. Dasar menganalisis heteroskedastisitas dengan melihat jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.⁷² Hasil uji heteroskedastisitas dengan program SPSS versi 16 diperoleh hasil sebagai berikut:

Gambar 4.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

⁷¹ *Ibid*, h. 137

⁷² *Ibid*, h. 138

Berdasarkan gambar 4.2 di atas dapat dilihat bahwa titik-titik pada scatterplot menyebar dengan pola acak atau tidak jelas sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dimaksudkan untuk mengetahui apakah terjadi korelasi antara residual (anggota) pada serangkaian observasi tertentu dalam suatu periode tertentu. Dalam model regresi linear berganda juga harus bebas dari autokorelasi. Metode pengujian yang sering digunakan adalah pengujian uji *Durbin-Watson* (uji DW).⁷³

Tabel 4.8
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.628 ^a	.395	.379	2.979	1.714

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

b. Dependent Variable: Minat Mahasiswa

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Nilai *Durbin Watson* sebesar 1,714 nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai *Durbin Watson* tabel. Nilai *Durbin Watson* tabel diketahui untuk $n = 82$ dan $k = 2$ (jumlah variabel x) adalah $dL = 1,5915$ dan $dU = 1,6913$. nilai d (1,714) berada diantara dU (1,6913) dan $4-dU$ (2,3027). Ini berarti tidak terdapat autokorelasi.

Berdasarkan pengujian asumsi klasik di atas, dapat dilihat bahwa model regresi dalam penelitian ini telah memenuhi prasyarat uji asumsi klasik, yaitu uji

⁷³ Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Bandung: PT. Rafika, 2016), h. 97

normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Dengan demikian model regresi ini telah memenuhi syarat dan layak untuk dilakukan analisis regresi.

4.2.4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel pengetahuan dan variabel kualitas pelayanan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Berdasarkan model regresi yang telah dibuat pada bab 3, maka akan dilihat koefisien regresinya. Koefisien regresi didapatkan dengan melihat nilai *Unstandardized Coefficient* atau nilai B. Berikut adalah hasil uji regresi linier berganda:

Tabel 4.9
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
	Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
	Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Dari hasil regresi linear berganda diatas, dapat dirumuskan persamaan regresi seperti berikut ini:

$$Y = 3.737 + 0.516X_1 + 0.382X_2 + e$$

Penjabaran dari model regresi yang telah disusun di atas antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Nilai konstan (Y) sebesar 3,737 jika variabel *pengetahuan dan kualitas pelayanan* nilainya adalah (0), maka variabel minat mahasiswa dalam menggunakan jasa pegadaian syariah akan berada pada angka 3,737.
- b. Koefisien regresi *pengetahuan* sebesar 0,516, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan *pengetahuan* mengalami kenaikan 1 satuan maka minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah juga akan meningkat sebesar 0,516.
- c. Koefisien regresi *kualitas pelayanan* sebesar 0,382, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan *kualitas pelayanan* mengalami kenaikan 1 satuan maka minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah juga akan meningkat sebesar 0,382.

4.2.5. Hasil Uji t (Uji Hipotesis)

Uji t adalah suatu sarana pengujian untuk mengetahui apakah variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen. Hasil Pengujian Uji t dengan SPSS versi 16 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Hipotesis / Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Dari hasil pengujian statistik diatas, dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Variabel pengetahuan terlihat pada tabel mempunyai $t_{hitung} (5,274) > t_{tabel} (1,990)$ dan nilai probabilitas sig $(0,000) < \alpha (0,05)$. Dengan menganggap variabel lainnya konstan, hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_{a1} diterima dan dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.
- b. Variabel kualitas pelayanan terlihat pada tabel mempunyai $t_{hitung} (3,540) > t_{tabel} (1,990)$ dan nilai probabilitas sig $(0,001) < \alpha (0,05)$. Dengan menganggap variabel lainnya konstan, hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_{a2} diterima dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

4.2.6. Hasil Uji Ketepatan Model

Setelah model regresi memenuhi uji asumsi klasik, sebelum dilakukan analisis regresi maka perlu dilakukan pengujian ketetapan model. Uji ketetapan model dalam penelitian ini meliputi Uji F dan Uji Koefisien Determinasi. Berikut ini adalah hasil uji ketetapan model:

1) Uji Signifikasi (Uji F)

Uji F adalah suatu sarana pengujian untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji F dilakukan dengan melihat nilai signifikansi dalam model regresi. Jika nilai signifikansi dalam model regresi kurang dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa variabel-variabel independen berpengaruh secara bersama-sama terhadap

variabel dependen. Berikut ini adalah hasil pengujian uji signifikansi (Uji F) dengan SPSS versi 16 :

Tabel 4.11
Hasil Uji Signifikansi (Uji F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	457.271	2	228.635	25.769	.000^a
	Residual	700.924	79	8.872		
	Total	1158.195	81			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

b. Dependent Variable: Minat Mahasiswa

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Berdasarkan hasil signifikansi, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi dalam model regresi ini adalah sebesar 0,000. Nilai signifikansi ini kurang dari 0,05. Data pada kolom F diatas nilai F_{hitung} adalah 25.769, sedangkan pada F_{tabel} diperoleh $F_{tabel} = F(k; n-k) = F(2;80)$ dan menghasilkan nilai F_{tabel} sebesar 3,11 maka nilai tersebut menjelaskan bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen (Y).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel-variabel independen dalam penelitian ini, yaitu pengetahuan dan kualitas pelayanan berpengaruh secara

simultan terhadap variabel dependen yaitu minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

2) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) berfungsi untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Namun penggunaan koefisien determinasi R^2 memiliki kelemahan, yaitu bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan kedalam model. Setiap tambahan satu variabel maka R^2 meningkat tidak peduli apakah variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen atau tidak. Oleh karena itu, dianjurkan untuk menggunakan nilai *Adjusted R^2* .⁷⁴ Berikut ini hasil uji koefisien determinasi dengan SPSS versi 16:

Tabel 4.12
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.628 ^a	.395	.379	2.979

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

Sumber data : Output SPSS yang diolah, 2021

Berdasarkan nilai koefisien determinasi (*Adjusted R^2*) dalam tabel *Model Summary* adalah sebesar 0,379 atau 37,9%. Hal ini berarti variabel independen dalam penelitian ini yakni pengetahuan dan kualitas pelayanan mampu menggambarkan variabel dependen yakni minat mahasiswa sebesar 37,9% dan sisanya sebesar 62,1% dipengaruhi variabel lain.

⁷⁴ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Yogyakarta: Badan Penerbit BPFE, 2003), h. 92

4.3. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini melibatkan sebanyak 82 responden yang memberikan informasi mengenai pengaruh dari variabel pengetahuan dan kualitas pelayanan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.

4.3.1. Pengaruh Pengetahuan terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $5,274 > 1,990$ (t_{tabel}) dengan nilai signifikansi $0,000$ lebih kecil dari $0,05$ ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Oleh karena itu, semakin tinggi pengetahuan dimiliki mahasiswa maka semakin tinggi pula minat mahasiswa menggunakan pegadaian syariah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pernyataan teoritik Siswanti yang menyatakan semakin baik pengetahuan yang dimiliki nasabah pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, maka semakin tinggi pula minat masyarakat untuk menabung. Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman, pengalaman individu yang berbeda-beda menyebabkan perubahan persepsi yang berujung pada keputusan terhadap minat.⁷⁵

Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan pernyataan teoritik dari Aini (2014) yang menyatakan bahwa pengetahuan masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat dengan penjelasan pengetahuan mampu memberikan tingkat kepercayaan masyarakat, sehingga mampu menumbuhkan minat menjadi nasabah.⁷⁶

⁷⁵ Siswanti, Indra, Pengaruh Pengetahuan, Agama, Iklan/Informasi, Dan Pengalaman Mahasiswapai Stain Salatiga Tentang Sistem Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah. Skripsi. STAIN Salatiga, 2015

⁷⁶ Aini, Arifatul, Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Muamalat Cabang Kendal (Studi Pada Masyarakat Kecamatan Kota Kendal, Kabupaten Kendal). Skripsi. UIN Walisongo, 2014, h. 34

Penelitian ini sejalan dengan teori Ratih Hurriyati yang menyatakan bahwa pengetahuan merupakan kumpulan informasi yang disimpan dalam ingatan konsumen serta sebagai faktor pendukung seseorang dalam membuat pilihan, termasuk pilihan untuk menggunakan lembaga keuangan.⁷⁷

Pengetahuan masyarakat dapat mempengaruhi minat mereka dalam menggunakan produk yang dimiliki, bagi suatu perusahaan memberikan pengetahuan serta pemahaman kepada masyarakat mengenai produk-produk yang dimiliki, maka akan meningkatkan pemahaman mereka serta dapat mendorong minat mereka untuk menggunakan jasa yang ditawarkan.⁷⁸

4.3.2. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $3,540 > 1,990$ (t_{tabel}) dengan nilai signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,05 ($0,001 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Artinya semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan maka semakin tinggi pula minat mahasiswa dalam menggunakan jasa Pegadaian Syariah. Pelayanan yang baik akan menimbulkan kepuasan di hati nasabah, nasabah yang merasa puas akan mempengaruhi minat untuk datang kembali menggunakan jasa Pegadaian Syariah.

⁷⁷ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: CV. Alfabeta, 2005), h.84.

⁷⁸ Abdul Haris Romdhoni, Dita Ratnasari, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan Produk dan Religiusitas terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Simpanan pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah," *Jurnal Ekono Islam i*, no 02(30 Juli 2018):<http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jie>.

Menurut hasil penelitian Rati Perwasi, kualitas pelayanan yang baik itu dilihat dari bagaimana cara nasabah menerima pelayanan tersebut dan bagaimana tingkat kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah. Karena bagi pihak Pegadaian Syariah mereka telah melakukan pelayanan yang terbaik mulai dari nasabah masuk sampai akhir transaksi.⁷⁹

Hasil penelitian ini konsisten dengan pernyataan teoritis oleh Fure yang menyatakan bahwa semakin baik pelayanan yang diberikan kepada pelanggan maka akan menarik minat beli pelanggan. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan pernyataan teoritik oleh Kurniawati yang menyatakan bahwa pelayanan yang memuaskan dapat meningkatkan minat berinvestasi.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Randi Febdiawan berarti terdapat pengaruh signifikan antara variabel pelayanan (X2) terhadap minat beli konsumen pada PT. Pegadaian (Persero) Syariah UPS Penurunan Kota Bengkulu. Pelayanan mampu mempengaruhi minat beli konsumen karena pelayanan yang baik sering dikatakan sebagai salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan suatu keberhasilan bagi pegadaian itu sendiri.⁸⁰

4.3.3. Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Dari uji menggunakan SPSS diatas dapat diperoleh variabel pengetahuan dan kualitas pelayanan berpengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap minat

⁷⁹ Rati Perwasi, Analisis Komparatif Kualitas Pelayanan Pada Pengguna Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Dan Manual (Studi Pada Pt. Pegadaian Syariah Cabang Bengkulu), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2019

⁸⁰ Randi Febdiawan, Pengaruh Lokasi Dan Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pt. Pegadaian (Persero) Syariah Ups Penurunan Kota Bengkulu, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu, 2017

mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah. Hal ini dibuktikan dengan diperoleh F_{hitung} 25.769 sedangkan F_{tabel} 3,11 dengan probabilitas sebesar 5%. Karena $F_{hitung} (25.769) > F_{tabel} (3,11)$ maka H_0 ditolak H_1 diterima. Artinya semakin tinggi pengetahuan mahasiswa tentang pegadaian syariah dan semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan, dapat menarik minat mahasiswa menggunakan jasa Pegadaian Syariah lebih banyak lagi.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. *Pengetahuan* berpengaruh terhadap Y sebesar 5,274 dan bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil ujian statistik menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikansi 0,000 dan nilai t hitung sebesar 5,274 . Berdasarkan ketentuannya jika $\text{sig} < 0,05$ ($0,000 < 0,05$) dan $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($5,274 > 1,990$), maka *pengetahuan* secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian.
2. *Kualitas Pelayanan* berpengaruh terhadap Y sebesar 3,540 dan bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji statistik menggunakan SPSS diperoleh nilai signifikansi 0,001 dan nilai t hitung sebesar 3,540. Berdasarkan ketentuannya jika $\text{sig} < 0,05$ ($0,001 < 0,05$) dan nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($3,540 > 1,990$), maka kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian.
3. Pengaruh *pengetahuan* dan *kualitas pelayanan* secara secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji nilai statistik menggunakan SPSS. Dari hasil pengujian diperoleh nilai F hitung sebesar 25.769 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$).

5.2. Saran

1. Diharapkan kepada masyarakat untuk lebih meningkatkan tentang pemahaman syariah, sehingga lembaga keuangan baik bank atau nonbank yang berlabel syariah lebih dikedepankan.
2. Bagi peneliti lain diharapkan dapat menambah variabel diluar variabel yang telah diteliti, misalnya promosi, alasan syariah, serta lokasi maupun lainnya agar diperoleh hasil yang lebih variatif yang dapat mempengaruhi minat mahasiswa menggunakan jasa pegadaian syariah.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat merancang segala persoalan yang akan diteliti dengan lebih cermat agar mendapatkan hasil penelitian yang memuaskan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah bin Abdurrahman. Tafsir Ibnu Katsir. Jakarta: Pustaka Imam Syafi'i. 2012.
- Ahmadi Abu, Widodo Supriyono. *Psikologi Belajar*. Jakarta :Rineka Cipta. 2008.
- Ali Zainuddin. Hukum Gadai Syariah. Jakarta: Sinar Grafika. 2008.
- Aini, Arifatul, Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Muamalat Cabang Kendal (Studi Pada Masyarakat Kecamatan Kota Kendal, Kabupaten Kendal). Skripsi. UIN Walisongo. 2014
- Ainun Dian. Pengaruh Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Syariah (Studi Kasus Pegadaian Syariah Kota Palopo. Palopo: Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palopo. 2018.
- Agus Wahyudin. *Metodologi Penelitian dan Bisnis Pendidikan*. Semarang: Unnes Press Edisi 1). 2015.
- Arikunto Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktik*. Jakarta: PT.Rineka Cipta. 2006.
- Baharudin, Esa Nur Wahyuni. *Teori Belajar Dan Pembelajaran*. Yogyakarta : PT. Azzura Media. 2008.
- Djaali. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta : Bumi Aksara. 2008.
- Effendi Sofian. *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: LP3ES. 2014.
- Faradis Jauhar. *Persepsi Dan Faktor Minat Mahasiswa Terhadap Produk Gadai*, Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. 2017.
- Febdiawan Randi. Pengaruh Lokasi Dan Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pt. Pegadaian (Persero) Syariah Ups Penurunan Kota Bengkulu, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu. 2017

- Ghozali Iman. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25*, (Semarang: Undip. 2018.
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: CitaPustaka Media Perintis. 2013.
- Hendra, dkk. *Menejemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT Prenhallindo. 2007
- Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: CV. Alfabeta, 2005
- Indah Purbasari dan Sri Rahayu. *Analisis Penerapan Akad Rahn Gadai Dan Pengeanaan Biaya Administrasi Rahn Di Pegadaian Syariah*, Jurnal vol. 1, no.1. 2017.
- Institut Agama Islam Negeri Langsa, *Buku Panduan Akademik*. Kota Langsa: Institut Agama Islam Negeri Langsa. 2016.
- Julianda Azuar dan Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: CitaPustaka Media Perintis. 2013
- Kamirun. *Pengaruh Slogan Bahaya Merokok Dan Peringatan Kesehatan Terhadap Minat Beli Konsumen Rokok*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Langsa. 2018.
- Kuncoro Mudrajad. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Erlangga. 2009
- Maman Surahman dan Panji Adam. *Penerapan Prinsip Syariah Pada Akad Rahn Di Lembaga Pegadaian Syariah*, *Journal* vol.2 No. 2 Oktober. 2017.
- Ningsih Guspia, Muhammad Dayyan, Nurjanah. *Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Berinvestasi Logam Mulia Di Pegadaian Syariah Langsa Barat*, IHTIYATH Jurnal Manajmen Keuangan Syariah Vol. 3 No. 2, September 2019.
- Notoatmojo. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2010.
- Pandia Frianto, dkk. *Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rineka Cipta. 2005.
- Perwasi Rati. *Analisis Komparatif Kualitas Pelayanan Pada Pengguna Aplikasi Pegadaian Syariah Digital Dan Manual (Studi Pada Pt. Pegadaian Syariah Cabang Bengkulu)*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu, 2019

- Romdhoni, Abdul Haris, Dita Ratnasari. Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan Produk dan Religiusitas terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Simpanan pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Jurnal Ekonomo Islam*
- Sakinah Warahmah. *Pengaruh Slogan Bahaya Merokok Yang Tertera Pada Bungkus Rokok Terhadap Minat Beli Masyarakat*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan. 2018.
- Siswanti, Indra, Pengaruh Pengetahuan, Agama, Iklan/Informasi, Dan Pengalaman Mahasiswapai Stain Salatiga Tentang Sistem Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah. Skripsi. STAIN Salatiga, 2015
- Slameto. *Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*. Jakarta : PT Rineka Cipta. 2003
- Soehartono, Irawan. 2011. *Metode Penelitian Sosial: Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya*, Cetakan VIII. Bandung: Rosda.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2012
- Suhendi Hendi . *Fiqh Muamalah*. Jakarta:Rajawali Pers. 2011.
- Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2010
- Suyanto, Sugiono, dan Sugiarti. *Analisis Faktor-Faktor Pembentukan Persepsi Kualitas Layanan Untuk Menciptakan Kepuasan Dan Loyalitas, Jurnal bisnis strategi, Undip, VOL.9. 2002.*
- Wahyudin Agus. *Metodologi Penelitian dan Bisnis Pendidikan*. Semarang: Unnes Press. 2015.
- Wardani, Tri Ulfa. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Bisnis Jasa Transfortasi Gojek*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UINSU Medan. 2017.
- Yudanegara. *Investasi Bank dan Lembaga Keuangan*. Yogyakarta: Andi, 2017.

Lampiran 1

Angket Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan Hormat,

Berkenan dengan pelaksanaan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah”**, maka saya mohon kesediaan saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan penilaian secara objektif. Data dari saudara/i akan dijaga kerahasiaanya dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis penelitian semata. Atas kesediaan dan partisipasi saudara/i dalam mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum. Wr. Wb

Hormat saya,

Susilawati

I. Identitas Responden

Berilah tanda centang (√) pada salah satu opsi jawaban yang dianggap paling sesuai dengan pilihan Saudara/i.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : a. Laki-laki b. Perempuan
4. Prodi : a. Perbankan Syariah
b. Ekonomi Syariah
c. Manajemen Keuangan Syariah
d. Manajemen Zakat Waqaf

Petunjuk Pengisian

Untuk masing-masing pernyataan berikut ini, berikan tanda checklist (√) pada kolom yang mencerminkan sejauh mana Anda setuju atau tidak setuju tentang tiap - tiap pernyataan.

Keterangan :

- 6 = Sangat Setuju (ST)
- 5 = Setuju (S)
- 4 = Ragu Mungkin Setuju (RTS)
- 3 = Ragu Mungkin Tidak Setuju (RTMS)
- 2 = Tidak Setuju (TS)
- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

I. Daftar Pernyataan

1. Pengetahuan

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5	6
Tahu							
1.	Mengetahui dan memahami apa itu Pegadaian syariah						
2.	Mengetahui syarat-syarat pegadaian syariah.						
3.	Mengetahui produk-produk Pegadaian Syariah						
4.	Mengetahui perbedaan antara Pegadaian Syariah dengan Pegadaian Konvensional.						
Memahami							
5.	Pegadaian Syariah telah sesuai hukum Al-Qur'an dan As-sunnah.						
6.	Konsep Pegadaian Syariah dilakukan atas dasar tolong menolong.						
7.	Pegadaian Syariah tidak menggunakan sistem bunga.						
Aplikasi							
8.	Produk yang dikeluarkan Pegadaian Syariah dapat memenuhi kebutuhan saya.						

2. Kualitas Pelayanan

No.	Pertanyaan	1	2	3	4	5	6
Keandalan							
1.	Karyawan pegadaian syariah memberikan informasi yang akurat kepada nasabah.						
2.	Karyawan pegadaian syariah memberikan pelayanan secara profesional kepada nasabah						
Daya Tanggap							
3.	Karyawan pegadaian syariah siap untuk membantu dan menanggapi permintaan nasabah						
4.	Karyawan pegadaian syariah amanah dan cepat dalam menanggapi keluhan dari nasabah						
Jaminan							
5.	Pegadaian syariah dapat memberikan kepercayaan dan keyakinan dalam menyimpan emas.						
6.	Pihak pegadaian syariah menjamin keamanan nasabah dan menindak lanjuti apabila terjadi kesalahan secara jujur.						
Empati							
7.	Pegawai pegadaian syariah memberikan perhatian kepada nasabah.						
8.	Karyawan pegadaian syariah memberikan kenyamanan untuk nasabah berupa komunikasi yang baik.						

3. Minat Mahasiswa

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5	6
Perhatian (Attention)							
1.	Saya menaruh perhatian terhadap produk dipegadaian syariah seperti investasi logam mulia						
2.	Saya menaruh perhatian terhadap produk gadai syariah						
Ketertarikan (Interest)							
3.	Saya tertarik menggunakan jasa pegadaian syariah karena adanya kebutuhan atau tujuan yang harus dicapai.						
4.	Saya akan mencari informasi dengan teliti mengenai jasa pegadaian syariah						
Keinginan (Desire)							
5.	Saya berkeinginan investasi emas di pegadaian syariah karena menurut saya dapat bermanfaat bagi saya						
6.	Saya berkeinginan menggunakan jasa gadai syariah apabila ada kebutuhan yang mendesak.						
Tindakan (Action)							
7.	Saya memutuskan untuk melakukan investasi emas dipegadaian syariah						
8.	Saya menggunakan jasa Pegadaian Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan						

Lampiran 2

Tabulasi Data Penelitian Responden

1. Pengetahuan

No Responden	Pengetahuan								Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	
1	3	3	5	4	5	4	5	5	34
2	4	4	4	4	3	3	3	6	31
3	5	5	5	5	3	4	5	5	37
4	6	5	5	5	4	5	4	5	39
5	5	5	5	5	5	5	5	6	41
6	5	5	5	5	4	4	4	4	36
7	4	5	5	6	4	5	5	5	39
8	4	5	5	5	4	4	5	6	38
9	6	6	5	6	5	5	5	5	43
10	5	5	6	5	4	4	5	5	39
11	5	5	5	5	4	5	5	5	39
12	5	5	5	5	5	4	4	5	38
13	5	5	5	4	4	5	5	5	38
14	6	6	5	5	4	5	5	5	41
15	5	5	5	5	5	4	6	6	41
16	6	5	5	5	4	4	4	4	37
17	5	5	3	3	3	3	3	5	30
18	5	4	5	5	5	5	6	6	41
19	5	5	5	4	4	4	5	6	38
20	4	5	5	6	4	5	5	5	39
21	6	3	5	5	3	5	5	6	38
22	5	5	5	4	4	4	5	5	37
23	5	5	5	5	5	4	4	5	38
24	5	1	3	4	4	4	5	5	31
25	6	5	5	5	5	5	5	2	38
26	5	6	6	6	4	3	5	4	39
27	6	6	5	5	5	5	4	5	41
28	5	6	6	6	5	5	6	6	45
29	5	5	5	4	4	4	5	5	37
30	5	5	5	5	2	2	5	5	34
31	5	5	5	5	5	5	5	5	40
32	5	3	5	5	4	4	5	6	37
33	6	5	5	4	5	5	6	5	41
34	5	6	5	5	5	4	5	5	40

35	6	4	5	6	5	5	6	5	42
36	5	5	5	6	4	5	6	6	42
37	6	6	4	5	6	5	5	6	43
38	6	5	5	5	5	6	5	4	41
39	5	5	5	6	5	6	5	5	42
40	5	6	6	6	5	5	4	5	42
41	5	6	5	6	5	5	4	6	42
42	5	5	6	5	6	6	5	5	43
43	6	5	5	5	5	5	5	5	41
44	5	6	5	5	6	5	6	6	44
45	4	5	6	5	5	5	4	6	40
46	6	5	5	5	4	5	3	6	39
47	6	5	6	6	4	5	6	6	44
48	6	2	6	6	2	2	5	5	34
49	5	4	5	6	3	4	4	5	36
50	6	3	6	6	4	4	4	6	39
51	5	6	6	6	3	4	4	6	40
52	6	5	5	5	5	5	4	6	41
53	5	1	5	5	5	5	5	5	36
54	6	5	4	6	4	4	5	6	40
55	6	5	6	5	5	2	4	6	39
56	5	5	5	5	3	3	4	5	35
57	5	5	5	5	4	4	4	5	37
58	5	5	4	5	3	4	4	5	35
59	5	6	4	5	3	4	2	4	33
60	5	5	5	6	5	5	5	6	42
61	6	6	6	6	6	5	6	6	47
62	6	6	2	5	5	6	6	6	42
63	5	2	6	6	2	4	5	5	35
64	5	5	5	5	4	5	5	5	39
65	5	5	5	6	4	5	4	5	39
66	5	5	6	6	5	5	5	5	42
67	6	5	4	6	5	4	6	6	42
68	6	6	5	5	6	6	5	6	45
69	6	5	5	6	5	5	5	5	42
70	5	6	3	4	5	3	2	4	32
71	5	5	5	6	6	6	4	4	41
72	5	6	6	5	5	5	5	6	43
73	5	5	5	6	6	5	6	5	43
74	6	6	6	5	5	6	5	5	44
75	6	5	5	5	5	6	6	4	42
76	5	5	4	6	5	4	5	6	40

77	6	6	5	6	6	5	5	6	45
78	6	6	5	6	6	5	4	5	43
79	6	6	4	5	6	6	6	5	44
80	5	5	5	5	4	5	5	4	38
81	6	5	4	6	5	5	5	5	41
82	4	5	5	5	4	6	6	5	40

2. Kualitas Pelayanan

No Responden	Kualitas Pelayanan								Total X2
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	
1	4	4	5	5	5	5	5	3	36
2	5	5	5	5	5	5	6	5	41
3	5	5	5	5	4	5	4	4	37
4	4	4	5	5	5	5	5	4	37
5	6	5	5	5	5	5	5	5	41
6	5	5	4	4	4	4	5	5	36
7	4	4	6	6	5	5	5	4	39
8	6	6	5	5	4	5	6	6	43
9	6	5	5	6	5	5	5	5	42
10	5	5	5	6	4	4	6	5	40
11	5	6	6	6	5	5	5	6	44
12	6	6	5	5	4	5	4	5	40
13	5	5	5	5	5	5	5	4	39
14	6	6	6	6	6	6	6	6	48
15	6	6	5	5	4	4	5	5	40
16	6	6	5	5	6	5	5	5	43
17	5	5	4	5	3	4	4	4	34
18	6	5	5	6	4	6	6	5	43
19	5	5	6	5	4	4	5	6	40
20	4	4	6	6	5	5	5	4	39
21	5	5	5	6	4	4	5	5	39
22	5	5	4	5	2	5	5	5	36
23	5	5	5	5	5	5	5	6	41
24	6	6	6	6	6	6	6	6	48
25	5	5	5	5	2	5	5	5	37
26	6	5	4	4	4	4	5	4	36
27	4	4	4	5	5	5	5	5	37
28	6	6	6	6	6	6	6	6	48

29	6	5	5	5	5	5	5	5	41
30	5	5	5	5	5	5	5	5	40
31	5	5	5	5	4	4	5	5	38
32	6	5	5	5	5	4	6	5	41
33	6	5	5	4	5	4	5	5	39
34	5	5	5	6	4	5	5	4	39
35	6	6	5	5	3	5	6	4	40
36	6	5	4	6	5	5	6	4	41
37	4	5	5	5	5	5	6	5	40
38	5	5	5	6	5	6	5	5	42
39	5	5	6	6	5	5	5	3	40
40	5	5	6	6	4	6	5	3	40
41	6	6	5	5	4	5	6	5	42
42	5	5	6	5	5	5	4	5	40
43	6	5	5	6	4	5	5	5	41
44	6	6	5	5	5	4	6	6	43
45	5	6	4	5	4	5	5	5	39
46	6	5	5	5	5	5	5	5	41
47	3	5	1	4	6	2	5	5	31
48	6	5	4	6	5	6	6	2	40
49	4	5	5	5	5	4	6	5	39
50	6	6	5	4	5	5	6	3	40
51	6	4	6	5	2	5	6	3	37
52	6	6	5	6	5	6	5	4	43
53	5	5	5	5	2	4	5	4	35
54	6	5	5	6	6	5	6	5	44
55	4	5	4	4	5	4	4	4	34
56	5	5	4	4	5	5	5	5	38
57	5	5	5	5	5	4	5	5	39
58	5	5	5	5	5	4	4	4	37
59	5	5	5	6	5	5	5	5	41
60	5	5	5	5	4	5	5	4	38
61	5	6	5	5	6	5	5	5	42
62	5	5	5	5	5	5	6	4	40
63	6	5	5	5	5	5	6	5	42
64	5	5	4	5	5	5	5	5	39
65	6	5	5	5	3	4	5	5	38
66	6	6	6	6	6	6	6	6	48
67	4	5	4	4	5	4	4	4	34
68	5	6	5	6	6	6	5	5	44
69	6	5	5	6	5	5	6	5	43
70	6	5	6	5	5	2	5	4	38

71	5	6	4	5	4	4	5	5	38
72	6	4	5	6	6	6	5	4	42
73	5	5	5	5	5	5	5	5	40
74	5	6	6	5	5	5	6	6	44
75	4	5	5	6	5	6	5	4	40
76	5	5	5	6	6	4	6	5	42
77	6	6	6	5	4	3	6	6	42
78	6	6	5	4	3	5	5	6	40
79	5	5	4	5	5	5	4	5	38
80	5	5	5	4	5	6	5	5	40
81	6	6	5	6	4	5	5	6	43
82	5	6	6	6	5	5	5	5	43

3. Minat Mahasiswa

No Responden	Minat Mahasiswa								Total Y
	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	
1	5	3	5	4	4	6	5	5	37
2	6	4	5	5	4	4	5	5	38
3	6	3	5	5	5	4	5	5	38
4	5	5	4	5	4	4	5	5	37
5	5	5	6	6	5	5	5	5	42
6	5	4	5	4	5	4	5	4	36
7	6	5	5	6	4	5	5	6	42
8	6	3	4	5	4	4	5	5	36
9	6	5	6	6	6	6	5	5	45
10	5	5	5	5	4	4	6	5	39
11	6	4	5	5	5	5	5	6	41
12	5	5	5	4	4	4	5	5	37
13	6	4	5	4	4	4	5	5	37
14	5	4	5	5	5	3	5	5	37
15	5	4	5	5	5	4	5	5	38
16	6	4	6	5	4	6	6	6	43
17	5	3	5	5	4	4	4	5	35
18	5	4	5	6	6	4	6	5	41
19	5	2	5	5	4	2	5	5	33
20	6	5	5	6	4	5	5	6	42
21	5	3	5	4	6	3	6	5	37
22	5	1	5	5	4	5	4	5	34
23	6	5	6	6	6	4	5	5	43
24	5	2	5	4	5	5	5	5	36

25	5	2	5	5	5	2	5	5	34
26	6	4	6	5	4	6	6	5	42
27	6	4	5	4	6	5	5	4	39
28	6	5	5	5	5	6	5	6	43
29	5	2	5	5	5	2	5	4	33
30	5	5	5	5	2	2	5	5	34
31	6	5	5	5	6	6	5	5	43
32	5	4	5	6	4	5	5	5	39
33	6	4	5	5	5	5	5	5	40
34	5	3	6	5	5	6	5	6	41
35	5	4	6	5	6	6	6	5	43
36	5	5	5	5	6	5	6	5	42
37	6	6	5	5	4	5	5	6	42
38	6	5	5	6	5	6	6	5	44
39	6	5	5	4	5	5	5	6	41
40	4	2	6	4	5	6	5	4	36
41	5	5	4	5	6	4	4	5	38
42	5	5	5	6	5	4	6	5	41
43	6	6	6	5	5	5	6	6	45
44	5	5	6	5	6	6	4	6	43
45	6	4	5	5	6	6	5	6	43
46	5	4	4	5	4	4	5	5	36
47	6	2	1	1	6	6	3	4	29
48	4	4	2	5	6	2	4	5	32
49	5	4	4	6	5	5	5	5	39
50	4	1	6	4	6	2	4	6	33
51	6	5	5	5	6	2	5	5	39
52	6	5	6	6	6	5	5	6	45
53	5	3	5	5	4	5	5	5	37
54	6	5	6	6	6	5	4	5	43
55	5	2	5	5	5	4	5	5	36
56	5	2	5	4	5	4	4	4	33
57	5	4	4	5	5	4	5	4	36
58	5	2	5	4	4	4	5	4	33
59	6	4	4	5	5	3	4	5	36
60	5	2	6	5	6	5	5	5	39
61	6	5	6	6	6	6	5	6	46
62	6	2	6	4	5	5	6	6	40
63	6	5	6	6	5	4	4	5	41
64	5	4	5	5	5	4	5	5	38
65	5	4	5	5	5	6	3	5	38
66	6	5	5	5	5	6	6	5	43

67	5	2	5	2	6	5	6	6	37
68	6	5	5	5	5	5	6	6	43
69	6	4	6	6	6	5	5	5	43
70	6	2	6	6	4	6	5	4	39
71	4	3	6	6	5	5	5	6	40
72	5	3	5	6	5	5	6	5	40
73	5	4	5	5	6	6	6	6	43
74	6	6	5	5	6	6	6	5	45
75	6	5	4	6	6	4	5	6	42
76	6	5	6	6	5	5	6	6	45
77	6	4	6	6	6	5	4	4	41
78	5	6	6	6	5	6	5	5	44
79	6	5	6	6	6	6	6	6	47
80	5	4	6	5	5	6	5	6	42
81	4	5	6	5	5	5	6	5	41
82	5	6	5	4	4	5	6	5	40

Lampiran 3

Uji Validitas Instrumen Pengetahuan

Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Pengetahuan
P1	Pearson Correlation	1	.168	-.037	.199	.226*	.190	.121	-.015	.410**
	Sig. (2-tailed)		.131	.742	.073	.041	.088	.277	.897	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P2	Pearson Correlation	.168	1	-.002	.104	.389**	.254*	-.054	.001	.519**
	Sig. (2-tailed)	.131		.987	.353	.000	.021	.630	.996	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P3	Pearson Correlation	-.037	-.002	1	.369**	.000	.039	.162	.054	.344**
	Sig. (2-tailed)	.742	.987		.001	.994	.729	.147	.630	.002
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P4	Pearson Correlation	.199	.104	.369**	1	.138	.206	.222*	.130	.522**
	Sig. (2-tailed)	.073	.353	.001		.217	.064	.045	.246	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P5	Pearson Correlation	.226*	.389**	.000	.138	1	.585**	.293**	.085	.713**
	Sig. (2-tailed)	.041	.000	.994	.217		.000	.008	.446	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P6	Pearson Correlation	.190	.254*	.039	.206	.585**	1	.386**	-.018	.683**
	Sig. (2-tailed)	.088	.021	.729	.064	.000		.000	.876	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P7	Pearson Correlation	.121	-.054	.162	.222*	.293**	.386**	1	.204	.563**
	Sig. (2-tailed)	.277	.630	.147	.045	.008	.000		.067	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P8	Pearson Correlation	-.015	.001	.054	.130	.085	-.018	.204	1	.316**
	Sig. (2-tailed)	.897	.996	.630	.246	.446	.876	.067		.004
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Pengetahuan	Pearson Correlation	.410**	.519**	.344**	.522**	.713**	.683**	.563**	.316**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.004	
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Pengetahuan
P1	Pearson Correlation	1	.168	-.037	.199	.226*	.190	.121	-.015	.410**
	Sig. (2-tailed)		.131	.742	.073	.041	.088	.277	.897	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P2	Pearson Correlation	.168	1	-.002	.104	.389**	.254*	-.054	.001	.519**
	Sig. (2-tailed)	.131		.987	.353	.000	.021	.630	.996	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P3	Pearson Correlation	-.037	-.002	1	.369**	.000	.039	.162	.054	.344**
	Sig. (2-tailed)	.742	.987		.001	.994	.729	.147	.630	.002
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P4	Pearson Correlation	.199	.104	.369**	1	.138	.206	.222*	.130	.522**
	Sig. (2-tailed)	.073	.353	.001		.217	.064	.045	.246	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P5	Pearson Correlation	.226*	.389**	.000	.138	1	.585**	.293**	.085	.713**
	Sig. (2-tailed)	.041	.000	.994	.217		.000	.008	.446	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P6	Pearson Correlation	.190	.254*	.039	.206	.585**	1	.386**	-.018	.683**
	Sig. (2-tailed)	.088	.021	.729	.064	.000		.000	.876	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P7	Pearson Correlation	.121	-.054	.162	.222*	.293**	.386**	1	.204	.563**
	Sig. (2-tailed)	.277	.630	.147	.045	.008	.000		.067	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
P8	Pearson Correlation	-.015	.001	.054	.130	.085	-.018	.204	1	.316**
	Sig. (2-tailed)	.897	.996	.630	.246	.446	.876	.067		.004
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Pengetahuan	Pearson Correlation	.410**	.519**	.344**	.522**	.713**	.683**	.563**	.316**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.004	
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

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

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

Uji Validitas Instrumen Kualitas Pelayanan

Correlations

	KP1	KP2	KP3	KP4	KP5	KP6	KP7	KP8	Kualitas Pelayanan
KP1 Pearson Correlation	1	.437**	.308**	.163	-.094	.192	.353**	.191	.556**
Sig. (2-tailed)		.000	.005	.143	.399	.083	.001	.086	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP2 Pearson Correlation	.437**	1	.125	.016	.060	.078	.202	.482**	.522**
Sig. (2-tailed)	.000		.263	.886	.592	.486	.069	.000	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP3 Pearson Correlation	.308**	.125	1	.441**	.040	.319**	.229*	.127	.595**
Sig. (2-tailed)	.005	.263		.000	.724	.003	.039	.255	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP4 Pearson Correlation	.163	.016	.441**	1	.208	.457**	.261*	.009	.584**
Sig. (2-tailed)	.143	.886	.000		.060	.000	.018	.937	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP5 Pearson Correlation	-.094	.060	.040	.208	1	.190	.130	.138	.453**
Sig. (2-tailed)	.399	.592	.724	.060		.088	.245	.215	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP6 Pearson Correlation	.192	.078	.319**	.457**	.190	1	.156	-.049	.558**
Sig. (2-tailed)	.083	.486	.003	.000	.088		.163	.664	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP7 Pearson Correlation	.353**	.202	.229*	.261*	.130	.156	1	.174	.543**
Sig. (2-tailed)	.001	.069	.039	.018	.245	.163		.118	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP8 Pearson Correlation	.191	.482**	.127	.009	.138	-.049	.174	1	.494**
Sig. (2-tailed)	.086	.000	.255	.937	.215	.664	.118		.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Kualitas Pelayanan Pearson Correlation	.556**	.522**	.595**	.584**	.453**	.558**	.543**	.494**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

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

Correlations

	KP1	KP2	KP3	KP4	KP5	KP6	KP7	KP8	Kualitas Pelayanan
KP1 Pearson Correlation	1	.437**	.308**	.163	-.094	.192	.353**	.191	.556**
Sig. (2-tailed)		.000	.005	.143	.399	.083	.001	.086	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP2 Pearson Correlation	.437**	1	.125	.016	.060	.078	.202	.482**	.522**
Sig. (2-tailed)	.000		.263	.886	.592	.486	.069	.000	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP3 Pearson Correlation	.308**	.125	1	.441**	.040	.319**	.229*	.127	.595**
Sig. (2-tailed)	.005	.263		.000	.724	.003	.039	.255	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP4 Pearson Correlation	.163	.016	.441**	1	.208	.457**	.261*	.009	.584**
Sig. (2-tailed)	.143	.886	.000		.060	.000	.018	.937	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP5 Pearson Correlation	-.094	.060	.040	.208	1	.190	.130	.138	.453**
Sig. (2-tailed)	.399	.592	.724	.060		.088	.245	.215	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP6 Pearson Correlation	.192	.078	.319**	.457**	.190	1	.156	-.049	.558**
Sig. (2-tailed)	.083	.486	.003	.000	.088		.163	.664	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP7 Pearson Correlation	.353**	.202	.229*	.261*	.130	.156	1	.174	.543**
Sig. (2-tailed)	.001	.069	.039	.018	.245	.163		.118	.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
KP8 Pearson Correlation	.191	.482**	.127	.009	.138	-.049	.174	1	.494**
Sig. (2-tailed)	.086	.000	.255	.937	.215	.664	.118		.000
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Kualitas Pelayanan Pearson Correlation	.556**	.522**	.595**	.584**	.453**	.558**	.543**	.494**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

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

Hasil Uji Validitas Instrumen Minat Mahasiswa

Correlations

		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	Minat Mahasiswa
M1	Pearson Correlation	1	.362**	.066	.169	.079	.290**	.078	.196	.487**
	Sig. (2-tailed)		.001	.558	.129	.479	.008	.487	.077	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M2	Pearson Correlation	.362**	1	.098	.418**	.060	.229*	.257*	.295**	.687**
	Sig. (2-tailed)	.001		.379	.000	.591	.039	.020	.007	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M3	Pearson Correlation	.066	.098	1	.414**	.048	.297**	.319**	.267*	.566**
	Sig. (2-tailed)	.558	.379		.000	.668	.007	.004	.015	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M4	Pearson Correlation	.169	.418**	.414**	1	.016	.069	.138	.198	.572**
	Sig. (2-tailed)	.129	.000	.000		.885	.541	.215	.074	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M5	Pearson Correlation	.079	.060	.048	.016	1	.161	-.046	.089	.323**
	Sig. (2-tailed)	.479	.591	.668	.885		.148	.684	.429	.003
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M6	Pearson Correlation	.290**	.229*	.297**	.069	.161	1	.181	.228*	.618**
	Sig. (2-tailed)	.008	.039	.007	.541	.148		.103	.040	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M7	Pearson Correlation	.078	.257*	.319**	.138	-.046	.181	1	.259*	.474**
	Sig. (2-tailed)	.487	.020	.004	.215	.684	.103		.019	.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
M8	Pearson Correlation	.196	.295**	.267*	.198	.089	.228*	.259*	1	.535**
	Sig. (2-tailed)	.077	.007	.015	.074	.429	.040	.019		.000
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Minat Mahasis	Pearson Correlation	.487**	.687**	.566**	.572**	.323**	.618**	.474**	.535**	1

wa	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.003	.000	.000	.000	
	N	82	82	82	82	82	82	82	82	82

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

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

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Pengetahuan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.607	8

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kualitas Pelayanan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	8

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Minat Mahasiswa

Reliability Statistics

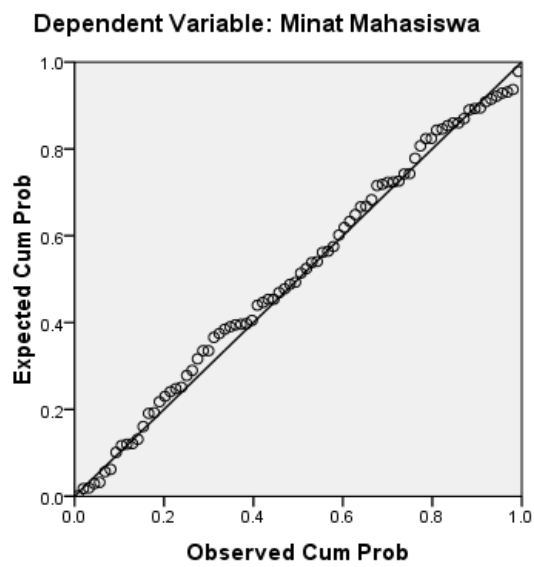
Cronbach's Alpha	N of Items
.637	8

Lampiran 4

Hasil Uji Asumsi Klasik

Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



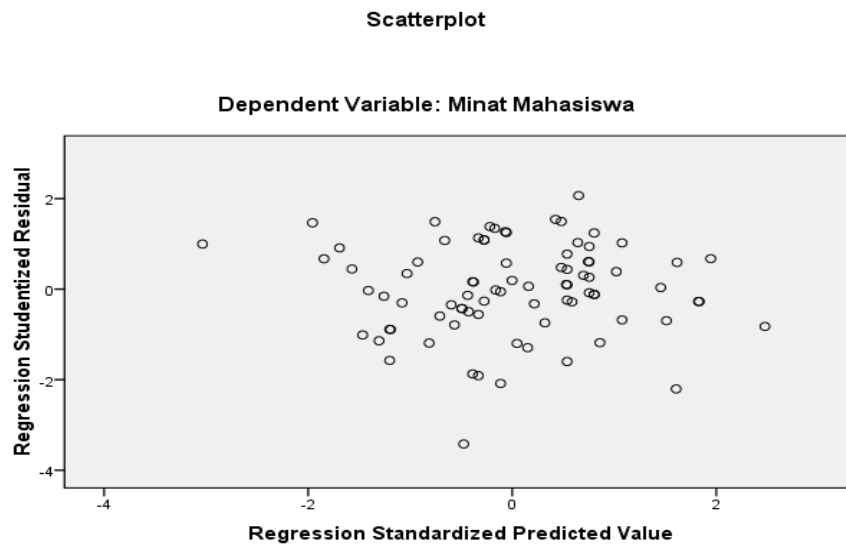
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
	Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
	Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.628 ^a	.395	.379	2.979	1.714

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

b. Dependent Variable: Minat Mahasiswa

Lampiran 5

Hasil Uji Ketepatan Model

Hasil Uji Signifikasi (Uji F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	457.271	2	228.635	25.769	.000 ^a
	Residual	700.924	79	8.872		
	Total	1158.195	81			

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

b. Dependent Variable: Minat Mahasiswa

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.628 ^a	.395	.379	2.979

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Pengetahuan

Lampiran 6

Hasil Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardize	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
	Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
	Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Hasil Uji Hipotesis / Uji t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardize	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.737	5.114		.731	.467		
	Pengetahuan	.516	.098	.474	5.274	.000	.948	1.055
	Kualitas Pelayanan	.382	.108	.318	3.540	.001	.948	1.055

a. Dependent Variable: Minat

Titik Persentase Distribusi F

Probabilita = 0.05

Diproduksi oleh: Junaidi
<http://junaidichaniago.wordpress.com>

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
136	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74
137	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
138	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
139	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
140	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
141	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
142	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
143	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
144	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
145	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
146	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74
147	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
148	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
149	3.90	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
151	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
152	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
153	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
154	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
155	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
156	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
157	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
158	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
159	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
160	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
161	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
162	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
163	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
164	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
165	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
166	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
167	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
168	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
169	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
170	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
171	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
172	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
173	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
174	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
175	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
176	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
177	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
178	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
179	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
180	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
181	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
182	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
183	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
184	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72
185	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
186	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.75	1.72
187	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
188	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
189	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
190	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
191	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
192	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
193	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
194	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
195	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
196	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
197	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
198	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
199	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
200	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
201	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
202	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.06	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
203	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
204	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
205	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
206	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.72
207	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.84	1.80	1.77	1.74	1.71
208	3.89	3.04	2.65	2.42	2.26	2.14	2.05	1.98	1.93	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
209	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
210	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
211	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
212	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
213	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
214	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.88	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
215	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
216	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
217	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
218	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
219	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.77	1.74	1.71
220	3.88	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
221	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
222	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
223	3.88	3.04	2.65	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
224	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71
225	3.88	3.04	2.64	2.41	2.25	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80	1.76	1.74	1.71

Lampiran 7

Foto Dokumentasi Penelitian









Lampiran 8

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS PRIBADI

Nama : Susilawati
Nim : 4012017166
Tempat Tanggal Lahir : Langsa, 05 Mei 1999
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Dusun Nuri, Pondok Pabrik Kec. Langsa Lama
Ayah : Asrik
Ibu : Surilah
E-mail : phonesusilawati@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

2005 - 2011 : SD N 2 Kebun Lama
2011- 2014 : SMP N 9 Kota Langsa
2014 - 2017 : SMA N 2 Rantau Selamat

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
NOMOR 533 TAHUN 2021
T E N T A N G

PERPANJANGAN MASA BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA;

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran penyusunan skripsi mahasiswa Prodi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dipandang perlu memperpanjang masa bimbingan Skripsi;
- b. Bahwa mahasiswa yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang memenuhi syarat untuk diberikan perpanjangan masa bimbingan skripsi;
- c. Untuk maksud tersebut di atas, dipandang perlu ditetapkan dalam surat keputusan.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 Tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa Menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 10 Tahun 2015 Tanggal 12 Februari 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Langsa;
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. DIPA Nomor : 025.04.2.888040/2021, Tanggal 23 November 2020.
- Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 06 Juli 2020.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan : Memberikan perpanjangan masa bimbingan skripsi kepada **Dr. Junaidi, M.Ed, MA** sebagai Pembimbing I dan **Ade Fadillah FW Pospos, M.A** sebagai Pembimbing II untuk Penulisan Skripsi Mahasiswa atas nama **Susilawati**, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) : 4012017166, dengan Judul Skripsi : **"Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah"**.
- Ketentuan : a. Masa bimbingan Skripsi diperpanjang selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal Keputusan ini sampai dengan pendaftaran Sidang Munaqasyah Skripsi;
- b. Setiap Bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
- c. Penyelesaian Skripsi yang melewati masa studi berlaku ketentuan tersendiri;
- d. Masa Studi Program Strata Satu (S1) adalah 7 (Tujuh) Tahun;
- e. Kepada Pembimbing I dan Pembimbing II tidak diperkenankan untuk merubah judul skripsi yang telah ditetapkan dalam SK, kecuali melalui proses pembahasan ulang dan harus berkoordinasi dengan Ketua Program Studi yang bersangkutan;
- f. Selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Institut Agama Islam Negeri Langsa;
- g. Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Langsa
Pada Tanggal : 28 Desember 2021 M
23 Jumadil Awwal 1443 H H

Dekan,

Iskandar

Tembusan :

1. Jurusan/Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan.



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

Jln. Meurandeh – Kota Langsa – Aceh, Telepon 0641) 22619 – 23129; Faksimili(0641) 425139;
Website: www.febi.iainlangsa.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B/494/In.24/LAB/PP.00.9.01/2022

Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri

Langsa menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : Susilawati
NIM : 4012017166
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Pengetahuan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Minat Mahasiswa Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi kurang dari 35% pada naskah skripsi yang disusun. Surat Keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti sidang munaqasyah.

Langsa, 24 Januari 2022
Kepala Laboratorium FEBI

Mastura, M.E.I
NIDN. 2013078701