



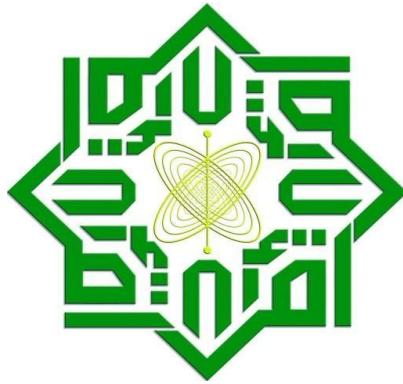
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGARUH FAKTOR PRIBADI, PSIKOLOGI, DAN SOSIAL
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH (STUDI
PADA NASABAH PPR BANK BTN SYARIAH KOTA
PEKANBARU)**

TESIS

Diajukan Untuk Melengkapi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Magister Ekonomi (ME) Pada Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam
Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



**OLEH: REZZY DIANNOVITA
NIM : 21790325856**

**PROGRAM PASCA SARJANA (PPs)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN SYARIF KASIM RIAU 1443H./2021 M.**

KATA PENGANTAR

Assalamu,alaikum Wr.Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan judul: ***“Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi, Dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)”***

Tesis ini ditulis dan diajukan dengan maksud untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Megister Ekonomi pada program Studi Ekonomi Syaria’ah, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Terwujudnya tesis ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang telah membantu dan memotivasi penulis. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ibu Lusiana dan Ayah Hendrik Syamrosa terima kasih atas dukungan, semangat dan do’a yang tulus yang tidak hentinya kepada anakmu sehingga saya dapat menyelesaikan tesis ini. Yang telah membesarkan dengan tulus dan seluruh kasih sayang yang engkau punya, mendidik, menyekolahkan sampai saya mendapatkan gelar sarjana.
2. Suami tercinta Anom Saputro yang selalu mendukung dan memberi semangat, membuat tertawa ketika sedih selama penulisan tesis ini hingga selesai.
3. Muhammad Aqil Ibra Hibrizi, anakku tersayang yang selalu membangkitkan semangat penulis dikala letih saat menyelesaikan tesis ini.
4. Ibu mertua Endang Winingsih beserta Adik-adik ipar M.Yoga Gumelar, M.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Yogi Gumelar, Rizky Syawallaga, dan Dimas Prasetya yang telah memberikan semangat kepada penulis walaupun terhalang jarak dan waktu.

5. Bapak Prof. Dr. H. Hairunnas, M.Ag selaku Rektor Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Prof Dr. Afrizal, M, MA, Direktur Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
7. Drs. Iskandar Arnel, MA, Ph.D selaku Wakil Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Dr. Budi Azwar, S.E M.Ec, selaku Ketua Program Studi Pascasarjana Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau sekaligus selaku pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengarahkan penulis demi terselesainya tesis ini.
9. Dr. Khairil Anwar M.A, selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengarahkan penulis demi terselesainya tesis ini
10. Bapak dan Ibu Dosen pascasarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang terus menerus memberikan motivasi dan dorongan semangat dalam menyelesaikan penulisan tesis ini.

DAFTAR ISI

Halaman Judul Nota Dinas	
Persetujuan Pembimbing Dan Ketua Prodi Surat Pernyataan	
Pengesahan	
Kata Pengantar	i
Daftar Isi.....	iii
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar.....	ix
Abstrak.....	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Batasan Masalah.....	5
D. Rumusan Masalah.....	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Kegunaan Penelitian.....	6
G. Sistematika Penulisan.....	7

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II KAJIAN TEORI

A.	Bank Syariah.....	9
1.	Sejarah Perbankan Syari'ah Di Indonesia.....	9
2.	Pengertian Bank Syari'ah	11
3.	Struktur Bank Syrai'ah	13
4.	Asas, Fungsi, Dan Tujuan Perbankan <i>Syari'ah</i>	14
5.	Produk Bank Syari'ah.....	16
B.	Akad.....	21
1.	Pengertian Akad	21
2.	Tujuan Dan Fungsi Akad.....	23
3.	Akad Bank Syari'ah.....	24
C.	Pembiayaan Bank Syari'ah	28
1.	Pengertian Pembiayaan.....	28
2.	Unsur Pembiayaan.....	30
3.	Tujuan Pembiayaan	31
4.	Fungsi Pembiayaan.....	32

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

D.	Perilaku Konsumen.....	32
E.	Keputusan Pembelian	33
1.	Pengertian Keputusan Pembelian	33
2.	Proses Keputusan Pembelian.....	34
3.	Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	36
F.	Kredit Pemilikan Rumah (KPR).....	43
G.	Penelitian Terdahulu.....	45
H.	Kerangka Pikir.....	51
I.	Hubungan Antar Variabel	52
J.	Hipotesis.....	54
K.	Instrumen Penelitian.....	55
BAB III METODE PENELITIAN		
A.	Lokasi Dan Waktu Penelitian	58
B.	Jenis Penelitian.....	58
C.	Populasi Dan Sampel.....	58
D.	Jenis Dan Sumber Data.....	59
E.	Teknik Pengumpulan Data	60
F.	Variabel Penelitian.....	61

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

G.	Teknik Analisis Data.....	61
1.	Uji Instrumen	61
2.	Uji Asumsi Klasik.....	63
3.	Teknik Analisis Regresi Linier Berganda.....	72

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A.	Pembahasan	67
1.	Sejarah Perusahaan.....	67
2.	Visi Dan Misi Perusahaan	70
3.	Produk Dan Jasa	74
B.	Hasil Pengujian Dan Analisis Data	79
1.	Analisis deskriptif.....	79
2.	Uji validitas	89
3.	Uji reliabilitas	91
4.	Hasil analisis data.....	92
5.	Analisis regresi berganda	95
6.	Koefisien determinasi (R)	97
7.	Hasil pengujian hipotesis.....	98
8.	Pembahasan hasil penelitian.....	101
9.	Kebijakan perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah	107

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V PENUTUP

1. Kesimpulan.....	109
2. Saran.....	110

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Jumlah Penjualan KPR Dan Karyawan Periode 2013-2019 Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.....	4
Tabel 2	Perbedaan Tabungan Wadi'ah Dan Tabungan Mudharabah.....	20
Tabel 3	Penelitian Terdahulu.....	51
Tabel 4	Kisi-Kisi Variabel Penelitian.....	61
Tabel 5	5 Skala Likert Independent Variabel (X) Dan Dependent Variabel (Y).....	68
Tabel 6	Interprestasi Terhadap Koefisien Korelasi.....	68

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Produk Pendanaan.....	18
Gambar 2	Proses Pembelian.....	39
Gambar 3	Perilaku Konsumen.....	41
Gambar 4	Kerangka Pikir.....	56
Gambar 5	Bagan Proses Pembiayaan Murabahah.....	58
Gambar 6	Logo PT Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.....	83
Gambar 7	Logo PT Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.....	83
Gambar 8	Histogram	98
Gambar 9	Normal P-P Plot Of Regression Standardrized Residual.....	99
Gambar 10	Scatterplot.....	101

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Rezzy Diannovita 2021 : Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi, dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah KPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Pribadi, Psikologi dan social terhadap keputusan nasabah PPR Bank BTN Syariah kota Pekanbaru. Jumlah sampel yang diambil berjumlah 53 orang nasabah. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan penelitian kuantitatif dengan analisis generasi linier berganda. Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis menyimpulkan bahwa variable pribadi pada KPR Bank BTN Syariah berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah dengan hasil pengujian nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($3,312 > 2,009$). Faktor psikologi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah dengan hasil pengujian nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($3,320 > 2,009$) dan variable social berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah tetapi tidak berpengaruh signifikan dengan pengujian nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,122 < 2,009$). Secara simultan menunjukkan bahwa factor pribadi, factor psikologi dan factor social secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru, hal ini diperoleh dari hasil F_{hitung} sebesar $26,188 > F_{tabel} 2,79$.

Kata Kunci: Pribadi, psikologi, social dan keputusan pembelian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRACT

RezzyDiannovita 2021: The Influence of Personal, Psychological, and Social Factors on Home Purchase Decisions (Study on KPR Bank BTN Syariah Customers, Pekanbaru City)

This study aims to analyze the influence of personal, psychological and social on the decisions of PPR customers of Bank BTN Syariah Pekanbaru city. The number of samples taken amounted to 53 customers. The research approach used is a quantitative research approach with multiple linear generation analysis. From the results of the research conducted, the authors conclude that the personal variables in the KPR Bank BTN Syariah have a positive effect on home buying decisions with the results of testing the value of $T_{count} > T_{table}$ ($3.312 > 2.009$). Psychological factors have a positive effect on home buying decisions with the results of testing the value of $T_{count} > T_{table}$ ($3.320 > 2.009$) and social variables have a positive effect on home buying decisions but have no significant effect by testing the value of $t_{count} < t_{table}$ ($0.122 < 2.009$). Simultaneously shows that personal factors, psychological factors and social factors together have a significant effect on home buying decisions at Bank BTN Syariah Pekanbaru City, this is obtained from the results of F_{count} of $26.188 > F_{table}$ 2.79.

Keywords: Personal, psychology, social and purchasing decisions

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

نبذة مختصرة

ريزي ديانوفيتا 2021 : تأثير العوامل الشخصية والنفسية والاجتماعية على قرارات شراء المنزل (دراسة عن عملاء البنك الاسلامي، مدينة بيكانبارو)

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير الشخصية والنفسية والاجتماعية على قرارات عملاء لبنك البنك الاسلامي. وبلغ عدد العينات المأخوذة 53 عميلاً. نهج البحث المستخدم هو نهج بحث كمي مع تحليل جيل خطي متعدد. من نتائج البحث الذي تم إجراؤه ، استنتج المؤلفون أن المتغيرات الشخصية في البنك الاسلامي لها تأثير إيجابي على قرارات شراء المنزل مع نتائج اختبار قيمة تكونت 3.312 2.009. العوامل النفسية لها تأثير إيجابي على قرارات شراء المنزل مع نتائج اختبار قيمة تكونت 3.320 2.009 والمتغيرات الاجتماعية لها تأثير إيجابي على قرارات شراء المنزل ولكن ليس لها تأثير معنوي باختبار قيمة تكونت 0.122 2.009. يوضح في الوقت نفسه أن العوامل الشخصية والعوامل النفسية والعوامل الاجتماعية معاً لها تأثير كبير على قرارات شراء المنزل في بنك البنك الاسلامي ، وقد تم الحصول على ذلك من نتائج فكونت 26.188 of 2.79 .

الكلمات المفتاحية: قرارات شخصية ، وعلم نفس ، واجتماعي ، وشراء

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada hakekatnya kebutuhan manusia ini terdiri dari tiga kebutuhan pokok yang harus dipenuhi agar bisa dibilang layak, yakni kebutuhan sandang, kebutuhan pangan dan kebutuhan papan, yang dimana kebutuhan sandang itu terdiri dari apa yang dipakai, sedangkan pangan merupakan kebutuhan yang dimakan, dan kebutuhan papan yakni seperti rumah. Sedangkan kebutuhan lainnya seperti kesehatan, liburan, pendidikan dan lainnya yang merupakan suatu kontribusi untuk memenuhi standar masuknya kebutuhan seorang manusia agar bisa dibilang lebih layak.

Dalam Islam rumah diartikan sebagai *Bayt Dar*. *Bayty* yang berarti tempat untuk melewati malam atau tinggal pada siang hari. Sedangkan *Dar* atau *Dara* memiliki arti mengelilingi, melaksanakan atau melangsungkan.

Terdapat dalam firman Allah (QS. An-Nahl [16] : 80)

وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ بُيُوتِكُمْ سَكَنًا وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ جُلُودِ الْأَنْعَامِ
بُيُوتًا تَسْتَخِفُّونَهَا يَوْمَ ظَعْنِكُمْ وَيَوْمَ إِقَامَتِكُمْ وَمِنْ أَصْوَابِهَا
وَأُوبَارِهَا وَاشْعَارِهَا آثَاثًا وَمَتَاعًا إِلَى حِينٍ

Artinya:

Dan Allah menjadikan bagimu rumah-rumahmu sebagai tempat tinggal dan Dia menjadikan bagi kamu rumah-rumah (kemah-kemah) dari kulit binatang ternak yang kamu merasa ringan (membawa)nya di waktu kamu berjalan dan waktu kamu bermukim dan (dijadikan-Nya pula) dari bulu domba, bulu unta dan bulu kambing, alat-alat rumah tangga dan perhiasan (yang kamu pakai) sampai waktu (tertentu).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Ayat diatas menjelaskan bahwa rumah merupakan salah satu bagian terpenting dalam kehidupan, oleh sebab itu pemerintah harus terus meningkatkan kehidupan masyarakatnya dengan memperhatikan selera dan kemampuan yang ada seperti melalui pogram pembiayaan rumah yang biasa dikenal dengan produk KPR.

Perkembangan usaha dalam bentuk KPR selalu mengalami persaingan, salah satunya persaingan bisnis yang semakin ketat yang mengakibatkan perubahan perilaku konsumen dalam mengambil keputusan dalam menggunakan produk pembiayaan KPR. Dengan demikian, setiap bank dituntut memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya untuk kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Selain dari 4P, keputusan pembelian tersebut juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti faktor pribadi, psikologi dansosial.

Pada umumnya manusia membutuhkan tempat tinggal agar kehidupan bisa lebih baik. Hal ini merupakan salah satu faktor psikologi yang dapat memotivasi seseorang untuk memiliki sebuah rumah impian. Salah satu solusi untuk mendapatkan sebuah rumah tersebut yakni dengan sistim cicilan yang dimana dalam dunia perbankan disebut dengan KPR (kredit pemilikan rumah)/PPR (pembiayaan pemilikan rumah) dalam perbankan syariah.

KPR atau PPR merupakan sebuah fasilitas yang diberikan oleh pihak bank agar seseorang bisa mendapatkan rumah yang diinginkan dengan proses mengangsur. Perumahan memiliki berbagai jenis tipe, dengan keadaan ekonomi seseorang yang berbeda-beda maka hal ini merupakan salah satu faktor pribadi seseorang untuk memilih sebuah rumah dengan tipe yang sesuai dengan keadaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ekonominya. Dengan adanya KPR akan dapat membantu masyarakat dari berbagai lapisan ekonomi, baik kalangan menengah maupun kalangan menengah keatas.

Dengan adanya produk PPR syariah saat ini, masyarakat lebih berminat kepada PPR yang berbasis syariah. Hal ini membuat PPR berbasis syariah berpotensi terus meningkat setiap tahunnya, ditambah lagi masyarakat Indonesia lebih banyak menganut agama islam dan juga dan masyarakat lebihsuka terhadap kompleks yang nyaman, teratur dan satu agama.

Bank BTN Syariah merupakan salah satu bank yang memiliki produk KPR yang disebut dengan Sejahtera iB. Produk-produknya juga sudah mewakili kebutuhan nasabah dengan biaya yang dapat dijangkau nasabah dari semua kalangan ekonomi. Dari segi saluran distribusi, Bank BTN Syariah memberikan kemudahan bagi nasabah karena jumlah kantor cabang Bank BTN Syariah terus diperluas, termasuk dikota Pekanbaru, dengan jumlah 3 KCP di kota pekanbaru. Namun kenyataannya nasabah KPR Bank BTN Syariah hanya sedikit peminat, terlihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 1
Jumlah Nasabah PPR Periode 2016-2020 Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru

TAHUN	JUMLAH NASABAH
2016	12
2017	7
2018	0
2019	0
2020	303
TOTAL	353

Sumber: Bank BTN Syariah KCP Pekanbaru¹

¹Mida Syarifah, "Retail Banking Relationship Manager," PT. Bank BTN Syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1 terlihat bahwa peminat pembiayaan Sejahtera iB ini masih dikategorikan kurang, hal tersebut terjadi salah satunya dikarenakan kurangnya sosialisasi antara pihak bank yang bersangkutan dengan masyarakat. Dari tabel diatas terlihat setiap tahun terjadi penurunan jumlah nasabah PPR Bank BTN Syariah Pekanbaru periode 2016-2021. Pada periode 2016-2017 terjadi penurunan yakni dari 4 nasabah menjadi 7 nasabah. Sampai pada tahun 2018-2019 sama sekali tidak ada nasabah. Namun pada tahun 2020 adanya peningkatan menambah 303 orang. Berdasarkan kejadian dan keterangan di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian pada salah satu produk Bank BTN Syariah yakni KPR dengan judul yang diajukan **“Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi, Dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat disimpulkan identifikasi masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Mengingat rumah merupakan suatu barang mewah, yaitu untuk mendapatkannya memerlukan pengorbanan ekonomi yang cukup besar, maka tidak mungkin masyarakat mendapatkannya secara tunai. Masyarakat mencari alternatif dalam melakukan pembelian yakni dengan cara mencicil.
2. Permasalahan faktor pribadi, psikologi dan sosial juga menjadi salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusan produk perumahan yang akan dimiliki oleh seorang nasabah.
3. Pembelian rumah secara PPR syariah selain memberikan kemudahan juga sesuai dengan aturan agama dalam pengambilan rumah secara PPR.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

C. Batasan Masalah

Fokus dalam penelitian ini yaitu menitik beratkan kepada faktor dari dalam dan luar terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan PPR syariah yang dilakukan oleh nasabah Bank BTN Syariah (BANK BTN SYARIAH) Kota Pekanbaru.

D. Rumusan Masalah

Dari permasalahan yang terjadi maka dapat di buat pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru?
2. Apakah faktor psikologi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru?
3. Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru?
4. Apakah faktor pribadi, psikologi dan sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru?
5. Bagaimana kebijakan yang harus dilakukan perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah KPR pada masa yang akan datang?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisa pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah kota pekanbaru.
2. Untuk menganalisa pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan nasabah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah kota pekanbaru.

3. Untuk menganalisa pengaruh faktor sosial terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah kota pekanbaru.
4. Untuk menganalisa pengaruh faktor pribadi, psikologi dan sosial terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan PPR di Bank BTN Syariah kota pekanbaru.
5. Untuk mengetahui kebijakan yang harus dilakukan perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah PPR pada masa yang akan datang.

F. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang ingin dicapai, maka peneliti mempunyai manfaat dalam penelitian ini, baik manfaat secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat didalam penelitian ini adalah:

1. Teoritis

Secara teoritis manfaat penelitian ini yaitu:

- a) Bagi dunia akademik akan memberikan kontribusi dalam menegembangkan ilmu ekonomi syariah, khususnya yang berkaitan dengan perbankan.
- b) Bagi manajemen perusahaan properti penelitian ini berguna untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor pribadi, faktor psikologi dan faktor sosial terhadap proses keputusan pembelian rumah.

2. Praktis

Secara praktis manfaat penelitian ini yaitu:

- a) Memberikan masukan bagi lembaga yang berkaitan dengan aktivitas PPR untuk perkembangan Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b) Khususnya dalam bidang perbankan akan memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dalam khazanah keilmuan islam.
- c) Bagi pembaca bermanfaat untuk mendapatkan informasi khususnya dalam mengklasifikasi tentang perilaku-perilaku nasabah dan pihak bank.
- d) Bagi dunia pustaka, penelitian ini dapat digunakan sebagai sumbangan informasi dalam memperkaya koleksikarya-karya penelitian lapangan.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan tesis ini terbagi dalam lima bagian dari BAB I sampaidengan BAB V, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan kerangka dasar penelitian yang terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematikapenulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas mengenai telaah pustaka yang dijadikan referensi dari penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, selanjutnya landasan teori yang melandasi penelitian yang mencangkup teori mengenai pengaruh faktor pribadi, psikologi dan sosial terhadap keputusan pembelian KPR dan diakhiri dengan hipotesis yang berkaitan dengan variabel yang akan di uji, serta kerangka teoritik penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Merupakan bagian yang memaparkan tentang metode penelitian yang

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

terdiri dari lokasi penelitian, dan rencana waktu penelitian, populasi dan sampel, data yang digunakan, defenisi operasional, instrumen dan teknik pengumpulan data, analisis dan pengolahan data, penafsiran hasil analisis.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Bab ini memuat tentang hasil analisis dari pengolahan data dan pembahasan yang memuat tentang deskripsi data, analisis data, hasil penelitian yang telah dilakukan, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian setelah dilakukannyaberagam pengujian dan memberikan saran-saran bagi peneliti selanjutnya.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Bank Syariah

1. Sejarah Perbankan Syaria'ah Di Indonesia

Negara yang mempunyai penduduk muslim terbesar di dunia salah satunya yakni Negara Indonesia. Negara Indonesia pada awalnya masih berpegang pada sistem konvensional atau sistem bunga bank.

Tahun 1983 dikeluarkan kebijakan yang berkaitan dengan pemberian keleluasan penentuan tingkat suku bunga, termasuk bunga nol persen. Hal ini terus berlangsung paling tidak sampai tahun 1988.

Bank syariah pertama kali yang berdiri di Indonesia adalah PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) (1991-2011) dan bank tersebut memperlihatkan perkembangan yang signifikan. Perkembangan tidak hanya menyangkut jumlah lembaga keuangan syariah dan total aset yang terus meningkat tajam, tetapi menyangkut juga aturan perundang-undangan yang diberlakukannya.² Kemudian menyusul bank-bank konvensional yang membuka jendela syariah (*islamic window*) dalam menjalankan usahanya yang bebas dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maisir* dengan terlebih dahulu membentuk Unit Usaha Syariah (UUS). UUS adalah unit kerja di kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang dan atau unit syariah.³

Sedangkan secara yuridis di tataran undang-undang di mulai pada tahun 1992 Undang-Undang Nomor 7 tentang Perbankan yang memuat ketentuan-

² Atang Abd Hakim, "*Fiqh Perbankan Syariah*", (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011), hlm.vii

³ Khotibul Umam, "*Perbankan Syariah: Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*", (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 27

ketentuan yang secara eksplisit memperbolehkan pengelolaan bank berdasarkan psinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Hal tersebut dipertegas melalui Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Kemudian dipertegas lagi melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang merupakan amandemen dari Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992. Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 ini secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik itu bank umum maupun Bank Perkreditan Rakyat. Adanya undang-undang ini juga sekaligus menghapus pasal 6 PP No. 7 Tahun 1992 yang melarang adanya *dual banking system*.

Dalam periode 1992 sampai dengan 1998, terdapat hanya satu bank umum syariah dan 78 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang telah beroperasi. Dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah, serta kemudian disusul keluarnya Undang-Undang 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana yang telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 yang memberikan kewenangan kepada Bank Indonesia untuk dapat pula menjalankan tugasnya berdasarkan prinsip syariah, menyebabkan industri perbankan syariah berkembang lebih cepat.

Bank Umum Syariah, BPRS, serta UUS dapat didirikan jika telah mendapatkan persetujuan dari Bank Indonesia. Persetujuan Bank Indonesia tersebut meliputi 2 tahap, yaitu persetujuan prinsip dan izin usaha. Persetujuan prinsip adalah persetujuan untuk melakukan persiapan pendirian Bank

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan Prinsip Syariah. Setelah persetujuan diberikan maka tahap selanjutnya adalah izin usaha, yaitu izin yang diberikan untuk melakukan kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip syariah.

Perkembangan terakhir muncul konsep *office channelling*, yang menyatakan bahwa bank-bank konvensional diperbolehkan membuka *counter-counter* syariah dalam operasional usahanya. Dalam rangka menghindari tercampurnya dana antara dana konvensional dengan dana syariah, maka dilakukan pemisahan atas dana-dana yang ada melalui pembedaan penatabukuan. Dengan demikian, maka para pengguna jasa bank tidak perlu khawatir atas dananya.

Ditahun 2008, pemerintah Indonesia telah mengundangkan Undang-Undang 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dalam pasal 2 undang-undang dimaksudkan disebutkan bahwa Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Kemudian dalam pasal 3 disebutkan bahwa Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan. Kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

2. Pengertian Bank Syari'ah

Menurut ketentuan peraturan Bank Nomor 2/8/PBI /2000, Pasal I, Bank Syariah adalah *"Bank Umum sebagai mana yang dimaksudkan dalam UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan telah diubah dengan UU Nomor 10 tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk unit usaha syariah dan kantor cabang asing yang melakukan kegiatan usaha*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berdasarkan prinsip syariah”.

Menurut UU No. 21 tahun 2008 pasal 1 angka 1 perbankan syariah adalah *“segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.”*⁴

Terdapat tiga prinsip-prinsip bank syariah:⁵

a. Prinsip kepercayaan

Prinsip kepercayaan harus dimiliki oleh bank karena bank bekerja dengan dana masyarakat. Setiap bank harus perlu menjaga kesehatannya dan memelihara kepercayaan masyarakat kepadanya.

b. Prinsip kehati-hatian yakni pengendalian risiko melalui penerapan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku secara konsisten.

c. Prinsip kerahasiaan yakni rahasia keseluruhan data dan informasi mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan keuangan dan hal-hal lain dari orang dan badan yang diketahui oleh bank karena kegiatan usahanya.

Perbankan Syariah merupakan suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariat atau hukum-hukum Islam. Perbankan syariah tidak diperbolehkan memungut atau meminjam dengan bunga yang biasa disebut dengan riba dan investasi-investasi serta kegiatan usaha-usaha yang dikategorikan haram.

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah

⁴ Undang-Undang Perbankan Syariah No 21 Tahun 2008 Pasal 1 Angka 1

⁵ Dewi Nurul Musjtari, *“Penyelesaian Sengketa Dalam Praktik Perbankan Syariah”*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2012), hlm. 32

merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dan memberikan jasa dalam bentuk pembayaran, pendanaan, pembiayaan yang bebas dari riba yang berdasarkan hukum-hukum Islam. Latar belakang dikeluarkannya regulasi perbankan syariah:⁶

- a. Dalam rangka terciptanya sistem ekonomi yang berlandaskan keadilan, kebersamaan, pemerataan dan kemanfaatan sesuai prinsip syariah.
- b. Adanya kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa-jasa perbankan syariah yang semakin meningkat.
- c. Perbankan syariah memiliki kekhususan dibanding Bank Konvensional.
- d. Pengaturan Bank Syariah telah diubah dengan undang-undang no 10 tahun 1998 belum spesifik. Maka perbankan syariah perlu diatur dengan undang-undang tersendiri.

3. Struktur Bank Syaria'h

Perbedaan struktur bank syariah dengan bank konvensional yakni adanya DPS (Dewan Pengawas Syariah) yang bertugas mengawasi jalannya operasional Bank Syariah dan produk-produknya agar sesuai dengan syariah:

1) DPS (Dewan Pengawas Syariah)

Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan yang ada di lembaga keuangan syariah yang dimana bertugas untuk memberikan nasehat dan saran kepada direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip Syariah.⁷ Khusus Dewan Pengawas Syariah, tugasnya ialah mengawasi jalannya

⁶ Abdul Ghofur Anshori, "Hukum Perbankan Syariah", (Bandung: Refika Aditama, 2016), hlm. 2-3.

⁷ Darsono, "Perbankan Syariah Di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke

perasional bank syariah supaya tidak terjadi penyimpangan atas produk dan jasa bank syariah yang telah disahkan oleh Dewan Syariah Nasional (DPS).⁸

2) DSN (Dewan Syariah Nasional)

Dewan Syariah Nasional (DSN) yakni dibentuk untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan lembaga keuangan syariah dan mengawasi produk-produk lembaga syariah seperti asuransi, reksadana, dan lainnya.⁹ Untuk keperluan pengawasan maka DSN membuat panduan menjadi dasar pengawas bagi DPS pada lembaga syariah dan menjadi dasar pengembangan produknya.

4. Asas, Fungsi Dan Tujuan Perbankan Syari'ah

Pasal 2 Undang-Undang Nomor 21 Tahun tentang Perbankan Syariah, ditegaskan asas Perbankan Syariah, yang menentukan yakni “ *Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah, demokrasi, dan prinsip kehati-hatian*”. Dari penjelasan diatas diketahui bahwa Perbankan Syariah kegiatan usahanya diwajibkan berdasarkan implementasi prinsip syariah, yang dimana prinsip prinsip syariah tersebut yang tidak mengandung unsur:¹⁰

- a. Riba adalah penambahan pendapatan secara batil dalam transaksi pinjam meminjam yang melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu
- b. Maisir yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak

Depan”, (Jakarta: Rajawali Pers, Ed. 1, Cet. 1 2016), hlm. 86

⁸ Ismail, “*Perbankan Syariah*”, (Jakarta: Prenadamedia Group, Cet.1 2011), hlm. 37.

⁹ Ichwan, Hasanudin, Maskanul, Setiawan, Endi, “*Himpunan fatwa Keuangan Syariah*”, (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm.4

¹⁰ Mardani, “*Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*”, (Jakarta: PrenadaMedia Group, Cet. 1 2016), hlm.25.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pasti dan bersifat untung-untungan.

c. Gharar yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, dan tidak diketahui keberadaannya.

d. Haram yaitu transaksi yang dilarang dalam syariah

e. Zalim yaitu, transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.

Pasal 3 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menetapkan tujuan perbankan syariah yaitu “*Perbankan Syariah bertujuan menjunjung pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat*”. Dalam mencapai tujuan maka tersebut maka Perbankan Syariah harus berpegang teguh pada prinsip syariah secara menyeluruh (*kaffah*) dan konsisten (*istiqamah*). Fungsi Perbankan Syariah terdapat dalam Pasal 4 ayat (1) Undang- Undang Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa “*Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat*”. Perbankan syariah selain berkewajiban menjalankan fungsi tersebut, namun Bank Syariah dan UUS masih mempunyai fungsi lain yakni fungsi sosial (*tabarru'*). Dimana fungsi sosial tersebut terdapat didalam Pasal 4 ayat (2), ayat (3), dan ayat (4) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 yakni:

a. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana dari zakat, infak. Sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya.

b. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial berasal dari wakaf uang dan menyalurkan kepada pengelola wakaf sesuai dengan kehendak

pemberi wakaf.

- c. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana ayat 2 dan 3 sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

5. Produk Bank Syari'ah

Gambar 1 Produk Pendanaan

Bentuk Produk Pendanaan

Giro – <i>Wadi'ahh</i> – <i>Qardh</i>	Tabungan – <i>Wadi'ah</i> – <i>Qardh</i> – <i>Mudharabah</i>	Deposito – <i>Mudharabah</i>	Obligasi – <i>mudharabah</i> – <i>ijarah</i>
---	---	---------------------------------	--

1) Pendanaan dengan prinsip *wadia'ah*¹¹

Wadiah adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat bila nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan dana tersebut. *Wadiah* dapat digunakan sebagai:

- Giro *Wadi'ah* adalah titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara Pemindah bukuan.
- Tabungan *Wadi'ah* adalah titipan pihak ketiga pada banksyariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati dengan kuitansi, kartu ATM atau kartu debit, atau saran perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Tabungan wadiah diakui sebesar nominal penyeteroran atau penarikan yang dilakukan oleh pemilik rekening. Setoran yang diterima secara tunai diakui pada saat uang diterima.

¹¹ Darsono, Dkk, "Dinamika Produk Dan Akad Keuangan Syariah Di Indonesia", Ali Sakti, Siti Astiyah, Androecia Darwis, Enny Tin Suryanti, (Depok: Rajawali Pers, 2017) hlm. 84

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam tabungan wadiah bank dapat memberikan bonus kepada nasabah dari keuntungan yang diperoleh bank karena bank lebih leluasa untuk menggunakan dana ini untuk tujuan mendapatkan keuntungan.

2) Pendanaan dengan prinsip Qardh

Giro dan tabungan *Qardh* karakteristiknya hampir menyerupai giro dan tabungan *wadiah*. Bank sebagai peminjam dana yang dapat digunakan untuk menghasilkan profit. Bonus tabungan qardh lebih besar dikarenakan bank lebih leluasa dalam menggunakan dana tersebut. Simpanan *qardh* hanya digunakan di bank syariah Iran dalam bentuk akad *qardh*.

3) Pendanaan dengan prinsip *Mudharabah*

- a. Tabungan *Mudharabah* adalah simpanan pihak ketiga berupa investasi tidak terikat pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati dengan kuitansi, kartu ATM, atau kartu debit, atau sarana perintah pembayaran lainnya dengan cara pemindahbukuan disini nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Terdapat sedikit perbedaan antara tabungan wadi'ah dan tabungan *mudharabah* dapat dilihat pada tabel:

Tabel 2
Perbedaan Tabungan Wadi'ah Dan Tabungan Mudharabah

No		Tabungan <i>Mudharabah</i>	Tabungan <i>wadi'ah</i>
1	Sifat dana	Investasi	Titipan
2	Penarikan	Hanya dapat dilakukan pada periode/waktu tertentu	Dapat dilakukan setiap saat
3	Insentif	Bagi hasil	Bonus (jika ada)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4	Pengembalian modal	Tidak dijamin dikembalikan 100%	Dijamin dikembalikan 100%
---	--------------------	---------------------------------	---------------------------

- b. Deposito/Investasi Umum (tidak terikat) berasal dari simpanan berjangka anggota atau calona anggota. Kemudian dari investasi dana tersebut akan memperoleh bagi hasil. Investasi tersebut menggunakan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*, yang artinya anggota atau calon anggota menyerahkan sepenuhnya investasi dana tersebut kepada KSPPS, LKMS, dan BMT untuk dikelola.
 - c. Deposito/Investasi Khusus (terikat) Selain investasi umum ada juga investasi khusus (*special investment account*), bank syariah akan menawarkan investasi langsung kepada nasabah dalam bentuk proyek yang disukai oleh nasabah yang dilaksanakan oleh bank dengan prinsip *mudharabah al-muqayyah*, dalam jangka waktu dan bagi hasil yang disepakati bersama dan hasil keberhasilan proyek investasi yang dipilih. Sukuk *Al-Mudharabah* Bank syariah akan menghimpun dana dalam bentuk akad *mudharabah* dengan menerbitkan sukuk yang merupakan obligasi syariah. Bank mendapatkan alternatif sumberdana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang.
- 4) Pendanaan dengan prinsip *Ijarah*
- a. Sukuk *Al-Ijarah* adalah sekuritas yang diterbitkan berdasarkan perjanjian, dimana satu pihak bertindak sendiri atau wakilnya menjual atau menyewakan hak manfaat atas suatu aset kepada pihak lain berdasarkan

harga dan periode yang disepakati tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan aset itu sendiri.

Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan modal kerja

a. Bagi hasil

Bagi hasil dapat memenuhi kebutuhan modal kerja pihak pengusaha, sedangkan kedua belah pihak mendapatkan manfaat dari pembagian resiko yang adil. Bank akan berperan aktif dalam usaha untuk mengurangi resiko dengan menggunakan akad *musyarakah*.

b. Jual beli

Jual beli dapat memenuhi kebutuhan modal kerja usaha perdagangan dengan membiayai barang dagangan. kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap sementara bank syariah mendapatkan keuntungan margin tetap dengan meminimalkan resiko dengan menggunakan akad *murabahah*.

2) Pembiayaan investasi

a. Bagi hasil

Kebutuhan investasi dapat terpenuhi dengan pembiayaan pola akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Dengan cara ini bank syariah dan pengusaha berbagi resiko usaha yang saling menguntungkan dan adil. Bank berperan aktif dalam mengurangi kemungkinan resiko, seperti *moral hazard*.

b. Jual beli

Kebutuhan investasi sebagiannya dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan akad cara ini bank syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mendapatkan keuntungan margin jual beli dengan resiko yang minimal.

c. Sewa

Kebutuhan investasi seperti ini dapat dipenuhi dengan pembiayaan dengan pola akad *ijarah* atau *ijarah muntahiya bittamlik*. Dengan cara ini bank syariah dapat mengambil manfaat dengan tetap menguasai kepemilikan aset dan pada waktu yang sama menerima pendapatan dari sewa.

3) Pembiayaan aneka barang, perumahan, dan properti

a. Bagi hasil

Kebutuhan barang seperti konsumsi dapat dipebuhi dengan akad *musyarakah mutanaqisah*. Dengan cara ini bank syariah dan nasabah akan bermitra untuk membeli aset yang diinginkan nasabah. Aset tersebut akan disewakan kepada nasabah. Bagian dsewa nasabah digunakan cicilan porsi aset yang dimiliki oleh bank syariah.

b. Jual beli

Kebutuhan akan rumah dan properti secara umum menggunakan akad *murabahah*. Dengan cara ini bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan asset yang dibutuhkan nasabah kepada *supliyer* kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan mengambil margin yang diinginkan.

c. Sewa

Kebutuhan barang konsumsi bisa juga dengan akad *ijarah muntahiyya bittamlik*. Dengan cara ini bank syariah membeli aset yang di inginkan nasabah kemudian menyewakan kembali dengan perjanjian pengalihan kepemilikan di akhir periode dengan harga yang disepakati di awal akad.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Produk Jasa Perbankan

Produk jasa perbankan yang lain kebanyakan menggunakan akad *tabarru'* yang tidak mencari keuntungan, namun hanya sebagai fasilitas pelayanan nasabah untuk melakukan transaksi dan hanya dibebani biaya administrasi.

B. Akad

1. Pengertian Akad

Kata *akad* berasal dari bahasa arab yang berarti perjanjian, ikatan, yang kokoh. *Akad* adalah ikatan yang menimbulkan hubungan yang kokoh antara dua pihak, mengakibatkan iltizam serta melahirkan hak dan kewajiban.¹²

Berdasarkan makna khusus jual beli, sewa menyewa, dan semua akad *mu'awadhah* lainnya, serta nikah dinamakan dengan “akad”. Karena setiap pihak berkomitmen untuk memenuhi janjinya dan terikat dirinya untuk melaksanakannya sesuai perjanjiannya.¹³

Sumpah (*al-yamin*) pada waktu yang akan datang dinamakan pula dengan akad. Karena orang yang bersumpah (*al-halif*) dirinya terikat harus menepati janji atau sumpah tersebut.

Menitipkan barang (*al-wadi'ah*) kepada seseorang disebut dengan akad.

Karena orang yang dititipkan barang terikat untuk memelihara amanah tersebut.

Perkongasian (*syirkah*) dan bagi hasil (*mudharabah*) dinamakan akad karena kedua belah pihak berkewajiban menunaikan janji tentang pembagian untung dan kerja.

¹² Syamsul Anwar, “*Hukum Perjanjian Syariah Studi Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah*”, (Jakarta: Rajawali Pers, Cet. Ke-2, 2010), hlm 41

¹³ Enang Bidayat, “*Transaksi Ekonomi Syariah*”, (Bandung: Pt. Remaja Rosdakarya, Cet. 1, 2016), hlm. 3

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Ringkasnya akad secara umum adalah setiap ucapan yang keluar untuk menggambarkan dua keinginan kedua belah pihak yang mengandung kesamaan tujuan. Dengan demikian jika keinginan dari satu pihak saja tidak dinamakan akad, namun dinamakan dengan janji.

Dalam hal ini al-alusi sebagaimana dikutip Abdul Aziz Muhammad Azzam membedakan antara “akad” dan “janji”. “akad mempunyai makna meminta diyakinkan atau ikatan, dan hal ini tidak terjadi kecuali muncul dari kedua belah pihak. Sedangkan “janji” dapat dilakukan oleh satu pihak saja.¹⁴

Pengertian akad menurut pasal 20 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan atau tidak melakukan perbuatan hukum.¹⁵

Menurut UU No. 21 pasal 1 angka 13 akad adalah kesepakatan tertulis antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

Dari pengertian di atas maka akad merupakan suatu perjanjian atau kesepakatan terhadap suatu objek yang pelakunya terdiri dari dua belah pihak atau lebih yang dimana didalamnya ada ijab dan qabul dan melahirkan suatu akibat hukum. Dari definisi di atas dalam suatu perjanjian harus memenuhi lima unsur:

1. Pertemuan antara ijab dan qabul

¹⁴ Abdul Aziz Muhammad Azzam, “*Nizham Al-Mu’amalat Fi Al-Fiqh Al-Islami (Terj. Nadirsyah Hawari, Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam)*”, (Jakarta: Amzah, 2010), Cet. I, hlm. 17

¹⁵ Tim Redaksi Media, “*Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)*”, (Bandung: Pokosmedia, 2009), hlm 14

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Sebagai pernyataan kehendak
3. Pelakunya terdiri dari dua pihak atau lebih
4. Melahirkan akibat hukum
5. Ada objeknya

2. Tujuan dan fungsi akad

Bank syariah mempunyai beberapa tujuan di antaranya sebagai berikut:¹⁶

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur gharar, dimana jenis usaha tersebut selain dilarang dalam islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak membutuhkan dana.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- 4) Untuk mennaggulangi masalah kemiskinan, salah upaya bank syariah yakni berupa pembinaan nasabah dari siklus usaha, seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang per-antara, program pembinaan

¹⁶ Naf'an, "pembiayaan musyarakah dan mudharabah", (yogyakarta: graha ilmu, cet. 1,2014), hlm. 28.

konsumen, program pengembangan modal kerja, dan program pengembangan usaha bersama.

5) Menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan adanya aktivitas bank syariah dapat menghindari pemanasan ekonomi yang disebabkan oleh inflasi dan menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.

6) Menghindari ketergantungan umat islam terhadap bank konvensional (non-syariah) Bank syariah mempunyai beberapa fungsi seperti:¹⁷

- 1) Bagi manajer investasi bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah
- 2) Bagi investor dapat menginvestasikan dana nasabah maupaun dana yang dimiliki oleh pihak bank.
- 3) Penyebab jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan jasa layanan yang ada di perbankan sebagaimana lazimnya
- 4) Sebagai pelaksanaan kegiatan sosial seperti mengeluarkan, mengelola, menghimpun, mengadministrasikan, dan mendistribusikan zakat serta dana-dana sosial lainnya.

3. Akad bank syariah

1) Akad Pola Titipan

- a. Titipan *wadi'ah yad amanah* adalah titipan murni dari pihak penitip (muwaddi") yang mempunyai barang/aset kepada pihak penyimpanan (mustawda") yang diberi amanah/kepercayaan, baik individu maupun

¹⁷ *Ibid.*, hlm 32

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

badan hukum, tempat barang yang dititipkan harus dijaga dari kerusakan, kerugian, keamanan, dan keutuhannya, dan dikembalikan kapan saja penyimpanan menghendaki.

- b. Titipan *wadi'ah yad dhamanah*, dari prinsip *yad al-amanah* "tangan amanah" kemudian berkembang prinsip *yadh- dhamanah* „tangan penanggung“ yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titip.

2) Akad pola pinjaman

Pinjaman *Qardh* adalah kebijakan tanpa imbalan yang digunakan untuk pembelian barang-barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya. *Qardh* juga merupakan uang yang dipakai sebagai alat tukar lainnya, yang berupa transaksi pinjaman murni tanpa bunga ketika peminjam mendapatkan uang tunai dari pemilik dana dan hanya wajib mengembalikan pokok utang pada waktu tertentu yang telah disepakati.

3) Akad pola bagi hasil

a. Musyarakah

Musyarakah adalah akad yang terjadi karena adanya kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam bentuk suatu usaha tertentu yang dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah akad bagi hasil antara pemilik dana/modal dan

pengelolaan dana/modal yang dimana pemilik modal menyediakan kepada pengusaha sebagai pihak pengelola untuk melakukan aktivitas produktif yang mana keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan bersama, jika terjadi kerugian bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, maka kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal dan Jika disebabkan oleh kelalaian pengelola, maka wajib baginya untuk bertanggung jawab sepenuhnya.

4) Akad pola jual beli

- a. *Murabahah* merupakan bentuk akad jual beli barang dengan menyebutkan harga pokok barang tersebut dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Tingkat keuntungan biasanya dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bias dilakukan secara tunai maupun cicil yang telah disepakati bersama.
- b. *Salam* merupakan bentuk akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan pembayaran di muka dan pengiriman barang oleh penjual di belakang yang dimana harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan tempat penyerahan yang jelas, yang sebelumnya terdapat dalam perjanjian.
- c. *Istishna* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan yang disepakati dan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. Yang dimana harga harus ditetapkan diawal sesuai kesepakatan dan barang harus memiliki spesifikasi yang jelas yang telah disepakati bersama. *Istisna'* diaplikasikan untuk industri dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

barang manufaktur.

5) Akad pola sewa

- a. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atau suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Akad *ijarah* batal apabila pada saat aset yang bersangkutan rusak diawal. Jika rusak dalam masa kontrak maka akad masih tetap berlaku. Aset tidak boleh dijual kepada penyewa dengan harga yang ditetapkan sebelumnya pada saat kontrak berakhir.
- b. *Ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini di akhiri dengan alih kepemilikan objek sewa. Dengan demikian IMBT mempunyai ikatan dua kontrak yakni sewa menyewa dan membeli di akhir sewa.

6) Akad pola lainnya

- a. *Wakalah* adalah pemindahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, maka penerimaan kekuasaan mendapatkan imbalan.
- b. *Kafalah* adalah jaminan, beban, atau tanggungan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang di tanggung. Kafalah juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin. Yang dimana jasa penjamin dapat meminta imbalan dari orang yang dijamin.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. *Hawalah* adalah pengalihan utang/piutang dari orang yang berutang/berpiutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya /menerima.
- d. *Rahn* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya. Maka penerima kekuasaan akan mendapat imbalan dari pemberi amanah.
- e. *Sharf* adalah jual beli suatu valuta asing dengan valuta lain. Akad sharf adalah fasilitas penukaran uang.
- f. *Ujr* adalah imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. Contohnya seperti penggajian, pengguna ATM dan sebagainya.

C. Pembiayaan Bank Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Perbankan syariah dikenal dalam bentuk pembiayaan yakni menyalurkan dana kepada nasabah. Sifat pembiayaan, bukan dalam bentuk utang piutang, namun dalam bentuk investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.

Pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Pembiayaan artinya kepercayaan, yang berarti suatu lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* yang menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut digunakan dengan benar, adil, dana harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan saling menguntungkan antar kedua belah pihak.¹⁸

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang berdasarkan persetujuann atau kesepakatan pinjam meminjam antar lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁹

Pembiayaan adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran.²⁰ Pembiayaan termasuk kedalam jasa keuangan dan dapat dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan non-bank dalam bentuk perusahaan pembiayaan. Sebagaimana firman Allah dalam (Q.S An-Nisa [4] : 29).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dan firman Allah dalam (Q.S Al-Maidah [5] : 1) :

¹⁸ Veithzal Rivai, "Islamic Financial Management: Teori, Konsep, Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa", (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008) hlm.3

¹⁹ Ibid., hlm 4

²⁰ Soemitra Andri, "Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah", (Jakarta: Kencana, 2009)hlm.365

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلَى الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

2. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Unsur pembiayaan secara umum ada enam yaitu:²¹

- 1) Adanya dua pihak, yakni pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*) yang dimana hubungann mereka merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
- 2) Adanya kepercayaan antara *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- 3) Adanya kesepakatan (akad) pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya dengan janji membahayar hutang tersebut berupa janji lisan, tertulis atau berupa instrumen.
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau hutang dari *shahibul mall* kepada *mudharib*. Pembiayaan yang terjadi karena unsur waktu bisa dilihat dari *shahibul mal* maupun *mudharibnya*.

²¹ Ismali, "Perbankan Syariah", (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, ed- 1, 2011), hlm. 107

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5) Adanya unsur resiko yang dimana resiko di pihak *shahibul mal* yakni resiko gagal bayar. Resiko di pihak *mudharib* yakni kecurangan dari pihak pembiayaan.

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terbagai atas dua yakni tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro tujuan pembiayaan adalah :²²

- 1) Adanya pembiayaan maka akan dapat meningkatkan ekonomi umat dan meningkatkan taraf ekonomi masyarakat.
- 2) Dapat meningkatkan usaha dengan tersedianya dana.
- 3) Dapat meningkatkan produktifitas masyarakat dalam suatu usaha.
- 4) Dengan adanya pembiayaan, maka akan dapat membuka lapangan kerja baru dengan menambah sektor-sektor baru yang akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja dan mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Adapun secara mikro pembiayaan diberikan dengan tujuan:²³
 - 1) Upaya mengoptimalkan laba dimana setiap usaha memiliki tujuan untuk menghasilkan laba yang optimal.
 - 2) Upaya untuk meminimalkan resiko agar menghasilkan labayang maksimal maka pengusaha harus meminimalkan resiko.
 - 3) Cara pendayagunaan sumber ekonomi yang dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam, sumber daya manusia dana

²² Veithzal, Rivai, “Islamic Banking”, (PT.Bumi Aksara, 2010) hlm. 681

²³ Ibid., hlm 682

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sumber dayaa modal.

- 4) Penyaluran kelebihan dana, pihak yang kelebihan dana dapat membantu pihak yang kekurangan dana.

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki fungsi diantaranya:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat untuk memanfaatkan *Midle fund*
- 3) Pembiayaann sebagai alat pengendali harga
- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

D. Prilaku Konsumen

1. Pengertian Prilaku Konsumen

Hubungan perilaku erat kaitannya dengan permasalahan manusia. Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini.²⁴

Perilaku konsumen adalah ilmu yang mempelajari perilaku individu, kelompok, atau organisasi dan proses-proses yang digunakan konsumen untuk menyeleksi, menggunakan produk, pelayanan, pengalaman (ide) untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan masyarakat.²⁵

Perilaku konsumen merupakan tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, menggunakan (memakai, mengonsumsi) dan menghabiskan

²⁴ Nugroho, "Perilaku Konsumen", Edisi Revisi, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013) hlm. 2

²⁵ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, "Prilaku Konsumen", (Yogyakarta: Andi Offset, 2013) hlm. 9

produk (barang dan jasa) termasuk proses yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.²⁶

Perilaku konsumen adalah dinamis, berarti perilaku seorang konsumen, grup konsumen, ataupun masyarakat luas selalu berubah-ubah dan bergerak sepanjang waktu. Hal ini memiliki implikasi terhadap studi perilaku konsumen, demikian pula padapengembangan strategi pemasaran.

E. Keputusan Pembelian

1. Pengertian Keputusan Pembelian

Keputusan dapat diartikan sebagai suatu pilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan *alternative*. Dengan kata lain, orang yang akan mengambil keputusan harus memiliki satu pilihan dari beberapa pilihan alternatif yang ada. Jika seseorang dihadapkan oleh dua pilihan antara membeli atau tidak dan kemudian dia membeli maka dia dihadapkan dalam posisi membuat suatu keputusan.²⁷ Proses pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian akan dipengaruhi oleh perilaku konsumen dan ciri kepribadiannya, usia, pendapatan dan gaya hidup, maka pemasar harus dapat mengidentifikasi siapa yang membuat keputusan pembeli, tahap atau proses dalam keputusan pembelian. perilaku konsumen erat kaitannya dalam proses pengambilan keputusan, karena perilaku konsumen akan mempengaruhi suatu keputusan.

Maka, jika dalam tahap proses pengambilan keputusan konsumen membeli produk dari dua atau lebih maka pilihan alternatif merupakan faktor-

²⁶ Supranto Dan Nandan, "Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran", (Jakarta: MitraWacana Media, Ed 2, 2011) hlm. 3

²⁷ Ristiyanti dan Jhon Ihalauw, "Perilaku Konsumen", (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), hlm. 226

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

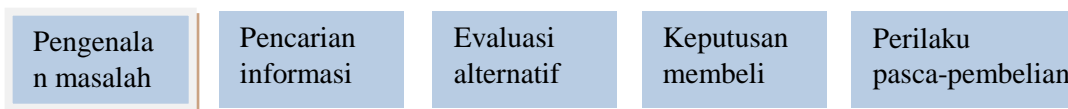
faktor yang akan menjadi pertimbangan seorang konsumen dalam mengambil sebuah keputusan dalam produk yang diinginkannya.²⁸

Keputusan adalah suatu keadaan yang dihadapkan pada suatu pilihan atau tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih. Seorang konsumen yang hendak memilih harus memiliki pilihan alternatif

2 Proses Keputusan Pembelian

Tahap ini konsumen akan mengevaluasi dan membentuk preferensi atas merek-merek yang ada di dalam kumpulan dari beberapa pilihan.²⁹ Proses pembelian terdiri dari urutan berikut:³⁰ Pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca-pembelian.

Gambar 2
Proses Pembelian



1) Pengenalan masalah

Hal pertama yang biasa dilakukan konsumen dalam proses pengambilan keputusan dimana konsumen yakni pengenalan masalah. Kebutuhan disebabkan oleh rangsangan internal contohnya seperti rasa lapar, dahaga atau suatu kebutuhan yang timbul karena rangsangan eksternal yang contohnya melewati sebuah toko kue dan melihatnya dapat merangsang rasa lapar.

2) Pencarian informasi

²⁸ Arie Dan Fitry, "Pengaruh Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Proses Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Cirebon", Jurnal (Cirebon: Edunomic, Vol. 2 No. 2, 2014)

²⁹ Kotler, Keller, "Marketing Management", (Pearson Education Limited, Ed-15, 2016) hlm. 240

³⁰ Loc It., Nugraho, hlm. 14

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Jika, timbul niat untuk membeli maka seorang konsumen akan terdorong untuk mencari informasi lebih. Konsumen biasanya lebih banyak mendapatkan informasi yaitu bersumber yang didominasi oleh para pemasar. Namun, informasi yang lebih efektif berasal dari sumber pribadi. Setiap keputusan pembelian akan dipengaruhi oleh berbagai sumber-sumber informasi tersebut. Karena itu, perusahaan harus menyusun strategi agar masuk ke dalam perangkat pilihan menjual pada pelanggan. Informasi komersial umumnya melaksanakan fungsi memberitahu, sedangkan sumber pribadi melaksanakan fungsi legitimasi/evaluasi.

3) Evaluasi alternatif

Ada beberapa evaluasi dalam keputusan. Kebanyakan model dari evaluasi konsumen bersifat kognitif, yakni mereka memandang konsumen sebagai pembentuk penilaian terhadap produk terutama ia akan mengembangkan kepercayaan tentang ciri masing-masing ada di setiap merek.

Dalam evaluasi alternatif konsumen lebih melihat kepada kepercayaan merek yang dimana merek mempunyai ciri masing-masing dan dengan kepercayaan merek akan menimbulkan citra merek.

4) Keputusan membeli

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi tujuan membeli dan keputusan membeli. Faktor pertama adalah *sikap orang lain*, sejauh mana sikap orang lain akan mengurangi alternatif pilihan seorang akan tergantung pada dua hal:

- a. Intensitas sikap negatif orang lain tersebut akan semakin dekat hubungan orang tersebut dengan konsumen, maka semakin besar konsumen akan menyesuaikan tujuan pembeliannya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Konsumen mempunyai motivasi dalam menuruti keinginan orang lain tersebut.

Pendapat keluarga yang diharapkan, harga yang diharapkan, manfaat produk yang diharapkan akan membentuk tujuan pembelian konsumen.

5) Perilaku pasca pembelian

Sesudah membeli sebuah produk konsumen akan mengalami beberapa tingkat kepuasan dan ketiakpuasan. Setelah melakukan pembelian produk maka konsumen akan terlibat dalam penggunaan produk tersebut ayang akan menarik minat pasar. Jika, konsumen mendapatkan kepuasan maka konsumen akan melakukan pembelian ulang terhadap barang tersebut.

3. Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian dipengaruhi oleh beberapa faktor utama yakni diantaranya faktor pribadi, faktor psikologi dan faktor sosial yang terkadang tidak terlalu diperhatikan oleh pemasar, tetapi harus benar-benar di perhitungkan.

Berikut gambar faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian:³¹

Gambar 3 Perilaku Konsumen



³¹ Nugroho, *Op. Chit*, hlm. 10

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Faktor pribadi merupakan psikofisis³² yang terdapat pada individu seseorang yang dapat menentukan penyesuaian dirinya terhadap lingkungannya. Dalam kaitannya dengan perilaku konsumen yakni karakteristik kepribadian konsumen yang berbeda-beda akan sangat bernilai bagi pemasar. Pemasar dapat menjadikan karakteristik kepribadian sebagai peluang bisnis, jika pemasar dapat melihat perilaku konsumen yang bersifat lebih permanen. Hal tersebut dikarenakan karakteristik kepribadian dapat dijadikan dasar untuk memposisikan produknya dipasar. Adapun indikator faktor pribaditerbagi kedalam beberapa kategori yakni:

1) Umur dan tahapan dalam siklus hidup

Usia akan dapat mempengaruhi seseorang dalam melakukan pengambilan sebuah keputusan contohnya anak-anak akan melakukan pengambilan keputusan dengan cepat karena anak-anak cenderung tidak ada melakukan pertimbangan. Seorang remaja akan mulai untuk mempertimbangkan beberapa hal seperti: model, desain dan lain-lain. Namun, orang tua akan lebih cenderung rasional yakni banyak pertimbangan yang dilakukan seperti: harga, manfaat barang tersebut dan lain- lain.³³ Orang merubah barang dan jasa yang mereka beli selama masa hidupnya. Membeli juga dibentuk oleh daur hidup keluarga yang tahap-tahapnya mungkin dilalui dari keluarga sesuai dengan kedewasannya.

2) Pekerjaan

³² Psikofisis: tipe, faktor, jenis, fungsi yang tersusun atas dasar fitalitas jasmani danrohania, disamping ada faktor temperamen, karakter, dan bakat yang ada pada diri seseorang

³³ Sopiiah dan Etta Mamang Sangadji, "Salesman (Kepenjualan)", (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hlm. 46

Pekerjaan seseorang tentu mempengaruhi barang dan jasa yang akan dibelinya. Pekerja kasar cenderung membeli banyak pakaian untuk bekerja, sedangkan pekerja kantor tentu banyak membeli seperti jas dan dasi. Pemasar harus bisa melihat minat kelompok pekerja yang mempunyai minat-minat tersebut. Bahkan sebuah perusahaan bisa melakukan spesialisasi dalam memasarkan produk menurut kelompok pekerjaan tertentu.

3) Keadaan ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan suatu produk. Pemasar yang peka terhadap pendapatan maka akan cenderung mengamati pendapatan pribadi, tabungan, dan tingkat minat. Jika indikator ekonomi menunjukkan resesi, maka pemasar dapat melakukan langkah-langkah seperti merancang ulang, memposisikan kembali, dan mengubah harga produknya.

4) Gaya hidup

Gaya hidup didefinisikan sebagai bagaimana seseorang hidup, gaya hidup juga berlaku bagi individu, sekelompok kecil yang berinteraksi dan kelompok orang yang lebih besar dan segmen pasar. Orang yang mempunyai pekerjaan dan kelas sosial mempunyai gaya hidup yang berbeda-beda. Gaya hidup akan mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang. Gaya hidup merupakan suatu karakteristik yang menggambarkan sifat individu seseorang secara keseluruhan yang dibentuk melalui interaksi lingkungan. Pola hidup seseorang di dunia akan di ekspresikan oleh kegiatan, minat, dan pendapat seseorang.

5) Kepribadian dan konsep diri

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kepribadian akan mempengaruhi tingkah laku seseorang dalam membeli. Kepribadian menyebabkan respon psikologi yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan diri sendirinya. Kepribadian merupakan suatu sifat dalam bertingkah laku untuk menentukan tanggapan. Kepribadian mencakup kebiasaan, sikap, ciri watak yang dapat membedakan perilaku dari tiap individu. Konsep diri didefinisikan sebagai keseluruhan pemikiran dan perasaan individu yang merujuk kepada diri sendiri sebagai suatu obyek.³⁴

Faktor psikologi dalam pembelian mencakup motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap. Motivasi, bersifat biogenik yakni dorongan keadaan fisiologis seperti timbulnya rasa lapar, haus, resah tidak nyaman. Persepsi merupakan proses seseorang dalam memilih, mengorganisasikan, dan mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti. Proses pembelajaran timbul akibat pengalaman yang dimiliki dan akan dapat merubah perilaku seseorang. Kepercayaan dan sikap adalah sebuah gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu. Adapun indikator faktor psikologi terbagi kedalam beberapa kategori yakni:

1) Motivasi

Motivasi dapat menggerakkan perilaku seseorang dan memberikan tujuan dan arah pada perilaku.³⁴ Kebutuhan kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu, seperti rasa lapar, haus dan sebagainya. Adapun kebutuhan lain yang bersifat psikogenik yaitu timbul dari keadaan fisiologis tertentu.

³⁴ *Ibid.*, hlm.137

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2) Persepsi

Solomon mendefinisikan persepsi sebagai proses di mana sensasi yang diterima oleh seseorang dipilah dan dipilih, kemudian diatur dan akhirnya diinterpretasikan. Persepsi didefinisikan sebagai proses di mana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran.³⁵ Oleh karena itu pemasar banyak yang memperebutkan persepsi konsumen, sehingga bermacam-macam strategi dirancang perusahaan agar produknya bisa menjadi nomor satu di benak konsumen.

3) Proses belajar

Pembelajaran merupakan istilah yang dipergunakan untuk proses dengan mana memori dan perilaku diubah sebagai suatu hasil dari proses informasi secara sadar. Pembelajaran penting bagi proses konsumsi. Kenyataannya, perilaku konsumen merupakan hasil pembelajaran yang dimana orang memperoleh sebgaiian besar sikap, nilai, rasa dan perasaan melalui proses pembelajaran tersebut. Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku yang timbul dari pengalaman, baik pengalaman sendiri maupun pengalaman orang lain. Setelah membeli dan mengkonsumsi suatu produk, jika konsumen merasa puas maka konsumen akan melakukan pembelian ulang di lain waktu, sebaliknya jika tidak puas, maka konsumen tidak akan melakukan pembelian kembali.

4) Kepercayaan dan sikap

³⁵ *Ibid.*, hal. 93

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kepercayaan atau keyakinan merupakan sebuah gagasan deskriptif terhadap sesuatu. Keyakinan didapatkan melalui tindakan dan belajar yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Konsumen akan bertindak berdasarkan kepercayaan dan keyakinan terhadap citra merek suatu produk. Sikap merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu pemasar harus mengetahui bagaimana sikap konsumen agar konsumen bersikap positif terhadap produk dan memutuskan untuk membeli.

Faktor sosial adalah suatu interaksi formal maupun informal dalam masyarakat yang anggotanya lebih kepada minat dan perilaku serupa untuk mencapai tujuan bersama. Adapun indikator faktor sosial terbagi kedalam beberapa kategori yakni:

1) Keluarga

Keluarga merupakan kelompok acuan primer yang saling berpengaruh. Terdapat dua jenis keluarga yakni keluarga orientasi yang merupakan orang tua seseorang dan keluarga prokreasi yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang. Keluarga merupakan organisasi pembeli yang paling penting dalam suatu masyarakat. Pemasar akan lebih tertarik dalam peran dan pengaruh suami, istri, dan anak-anak pada pembelian berbagai produk dan jasa,³⁶ karena peran tersebut lebih banyak berpengaruh terhadap pembelian produk.

2) Referensi

³⁶ Ratih Huriyati, “*Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen*”, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 95

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja saja merupakan kelompok primer yang mempunyai interaksi reguler namun informal sedangkan kelompok keanggotaan di pengajian, masyarakat pkk dan lain-lain merupakan kelompok sekunder yang mempunyai interaksi lebih formal dan kurang reguler.

3) Peran dan status

Pada umumnya seseorang akan berpartisipasi dalam kelompoknya seperti keluarga, klub, dan organisasi. Peran dan status dapat diidentifikasi dari posisi yang dimiliki seseorang dalam setiap kelompok. Tiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakat sesuai dengan status tersebut. Oleh karena itu seseorang memilih produk untuk mengkomunikasikan statusnya ke masyarakat. Posisi dalam setiap kelompok dapat ditentukan dalam bentuk peran dan status. Peran terdiri dari aktifitas yang diharapkan dilakukan seseorang menurut orang-orang yang ada disekitarnya.

Menurut Kotler, perilaku konsumen akan menentukan proses pengambilan keputusan dalam pembelian mereka, proses tersebut merupakan indikator keputusan pembelian yang terbagi ke beberapa kategori yakni:

1) Pengenalan kebutuhan

Pengenalan kebutuhan merupakan proses awal dalam melakukan pembelian.

Konsumen akan mengenali kebutuhan dan keinginan suatu produk.

2) Pencarian informasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Setelah mengenali kebutuhan atas produk yang dibutuhkan maka konsumen akan mencari informasi yang lebih banyak terhadap produk tersebut. Konsumen akan lebih aktif dalam mencari informasi yang mendasari kebutuhan.

3) Penilaian alternatif

Konsumen akan menggunakan informasi yang telah didapat untuk mengevaluasi merek alternatif dalam satu susunan pilihan.

4) Keputusan pembelian

Setelah melakukan susunan dari beberapa pilihan barulah konsumen akan melakukan pembelian. Pengambilan keputusan pada dasarnya berbeda-beda tergantung pada jenis produk yang akan di beli oleh konsumen.

5) Perilaku setelah pembelian

Kepuasan akan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian ulang produk tersebut.³⁷ Oleh sebab itu seorang pemasar hendaknya melakukan pemantauan terhadap konsumen tersebut.

F. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)

Membeli rumah merupakan hal yang harus difikirkan, mulai dari pemilihan sampai dengan cara untuk mendapatkannya. Namun, kendala terkadang muncul dan biasanya berkaitan dengan biaya yang harus di keluarkan. Setiap orang punya pilihan dalam menentukan tempat tinggal. Bisa dengan cara menyewa atau membangun rumah sendiri. Alternatif yang populer saat ini adalah dengan mencicil rumah melalui PPR. PPR atau Pembiayaan Pemilikan Rumah adalah sebuah fasilitas yang diberikan oleh pihak bank agar seseorang bisa memiliki

³⁷ Danang Suyanto, “Praktik Riset Perilaku Konsumen (Teori, Kuesioner, Alat, Dan Analisis Data)”, (Yogyakarta: Center Of Academic Publishing Sruvece 2014), hlm.50

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

rumah ataupun kebutuhan konsumtif lainnya dengan jaminan berupa rumah.³⁸

Mekanisme digunakan oleh PPR Syariah tidak menggunakan sistem PPR biasa yang ada pada KPR konvensional mekanisme yang digunakan oleh KPR syariah biasanya dikenal dengan sistem pembiayaan.

Menurut penjelasan-penjelasan diatas, maka PPR Syariah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank guna membantu masyarakat dalam membeli rumah berikut dengan tanah untuk dihuni sendiri. Berdasarkan kesepakatan yang telah dilakukan maka nasabah diwajibkan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut sesuai dengan jangka waktu dan margin keuntungan yang telah disepakati dengan prinsip syariah.

Posisi PPR dalam pembiayaan bank mandiri syariah menggunakan pembiayaan dengan akad *murabahah*, yakni pihak bank terlebih dahulu memberi tahu kepada nasabah tentang harga pokok pembelian barang serta menyatakan jumlah keuntungan yang telah ditambahkan pada biaya tersebut. Adapun dasar hukum *murabahah* terdapat pada (QS.AL-Baqarah [2]: 275) :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
 الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا
 وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
 فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
 النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan

³⁸ Ady Imam Taufik, "Agar KPR Langsung Disetujui Bank", (Yogyakarta: MediaPresinndi, 2011), hlm. 27

seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Menurut undang-undang No. 27 tahun 2008 tentang perbankan syariah mendefinisikan *murabahah* dalam penjelasan Pasal 19 ayat 1 huruf d adalah “*akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati*”.

Dengan demikian Bank BTN Syariah di area Pekanbaru akad *murabahah* yang diterapkan dalam pembiayaan pemilikan rumah, pihak Bank Syariah harus memberitahukan harga perolehan atau harga asal rumah yang dibeli dari developer kepada calon nasabah pembiayaan pemilikan rumah dan menentukan satu tingkat keuntungan (*profit margin*).

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu yang terdapat didalam penelitian ini diantaranya yakni:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 3
Penelitian Terdahulu

No	Judul penelitian	Nama Peneliti	Variabel	Temuan	Beda Penelitian
1.	Pengaruh motivasi, marketing mix dan konsep diri terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan Bukit Cimanggu City Bogor	Adtiya Primarianto, Lilil Noor Yuliati dan Joko Affandi.	Motivasi Konsep	Motivasi berpengaruh secara signifikan dalam memenuhi kebutuhan sebagai tempat tinggal dan marketing mix mempunyai pengaruh secara signifikan dalam memenuhi keputusan pembelian rumah sedangkan konsep diri tidak berpengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian rumah.	Penelitian terdahulu menggunakan variabel motivasi, marketing mix dan konsep diri namun penelitian ini mempunyai tiga variable yakni factor pribadi, psikologi dan sosial.

© Hak cipta

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.	Analisis pengaruh perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan (studi pembelian rumah sangat sederhana tipe 36 melalui KPR-BTN di kota administrasi Jember	Sutrisno Djaja	Marketing Kelompok (X4)	Dari seluruh Variable bebas ternyata secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumen untuk mengambil keputuan pembelian rumah.	Penelitian ini menggunakan sebelas variabel, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan 3 variabel yakni variabel pribadi, psikologi dan social dalam teori ini.
3.	Pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap prilaku konsumen (studi pada pembelian rumah di perumahan griya utama banjardowo semarang)	Abdul ghoni dan tri bodoastuti	Budaya Sosial Pribadi	Terdapat pengaruh positif dan siqnifikan dari factor budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap prilaku konsu men	Penelitian tedahulu menggunakan empat variabel Yakni faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi dan studi di perumahan semarang. Sedangkan penelitian ini menggunakan tiga variable yakni pribadi, psikologi, sosial.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.	Pengaruh faktor budaya, factor pribadi, dan factor sosial dalam keputusan pembelian rumah di kecamatan kunir kabupaten lumajang (study kasus pada perumahan griya kunir asri)	Reny widya rahma wati, tri palupi robustin dan hartono	Faktor budaya(X1) Faktor pribadi(X2) Faktor sosial(X3)	Faktor budaya, factor pribadi dan factor sosial tidak memiliki pengaruh yang signifikan baik secara parsial maupun secara simultan terhadap keputusan pembelian rumah.	variabel faktor budaya, faktor pribadi dan factor sosial, yang terdapat pada penelitian terdahulu. Sedangkan penelitian ini menggunakan tiga variable yakni pribadi, psikologi dan sosial.
5.	Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bank OCBC NISP Medan dalam pemilihan KPR konvensional dan syariah	Mirza Astia Amri (2013)	Faktor produk (X1) Faktor harga (X2) Faktor promosi (X3) Faktor lokasi (X4)	Diperoleh hasil bahwa faktor marketing	Penelitian terdahulu menggunakan marketing mix sebagai variabel, sedangkan penelitian ini menggunakan 3 variabel yakni pribadi, psikologi dan sosial

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6.	Analisis faktor-faktor gaya hidup dan pengaruhnya terhadap pembelian rumah sehat sederhana (studi pada pelanggan perumahan puri dinar mas PT. Ajisaka di Semarang	Sari listroyini	Gaya hidup (X)	Pembelian rumah sehat sederhana perumahan piri dinar mas PT. Ajisaka Semarang dipegaruhi oleh faktor gaya hidup	Penelitian terdahulu menggunakan satu variable yakni Gaya hidup. penelitian sekarang menggunakan tiga variable faktor pribadi, psikologi dan sosial.
7.	The impact of personal and cultural factors on green buying intentions with mediating roles of environmental attitude and eco-labels as well as gender as a moderator	Amna Hasnain, Syed Hassan Raza And Usama Syahzad Qureshi (2020)	Factor Personal (X1) Factor Culture (X2)	Kesadaran dan kepercayaan pada label lingkungan banyak mempengaruhi niat Budaya mempunyai hubungan positif antara orientasi alami manusia dan niat beli hijau	Penelitian sebelumnya menggunakan dua variabel yaitu pribadi dan variable budaya pada pembelian ramah lingkungan.
8.	How chinese consumers intentions for purchasing eco-labeled products are influenced by psychological factors	JieJin, Qiuhong Zhao AndErnesto	Factor Psikologi (X)	Faktor psikologis sangat ramah lingkungan yang bermanfaat bagu kesehatan	Studi sebelumnya hanya menggunakan faktor psikologis sebagai variabel pada ramah lingkungan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9.	Influence of cultural, social and marketing factors on the buying behavior of telecom users: a comparative study of rural, semi urban and urban areas in and around chandigarh	Inderjeer Sethil And As hawla	Factor cultural (X1) Factor social (X2) Factor marketing (X3)	Dari penelitian dapat disimpulkan bahwa faktor sosial,budaya dan pemasaran memiliki pengaruh perkotaan	Studi sebelumnya menggunakan 3 variabel pembelian behavior pada pengguna telekomunikasi. Penelitian saat ini menggunakan 3 variabel juga tetapi pada keputusan untuk membeli produk KPR.
10.	personal factors affecting consumer purchase decision towards men skin care products- a study in ho chi minhcity, vietman	Main gockhuong and hoang thi my duyen	Factor pribadi(X)	Citra iri adalah faktor yang paling berpengaruh yang memiliki dampak peling kuat pada tingkat keputusan pembelian pada konsumen.	Penelitian sebelumnya menggunakan factor pribadi Untuk menjadi variable yang mempengaruhi keputusan pembelian pada produk kulit pria. Penelitian saat ini menggunakan 3 variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian pada produk KPR.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

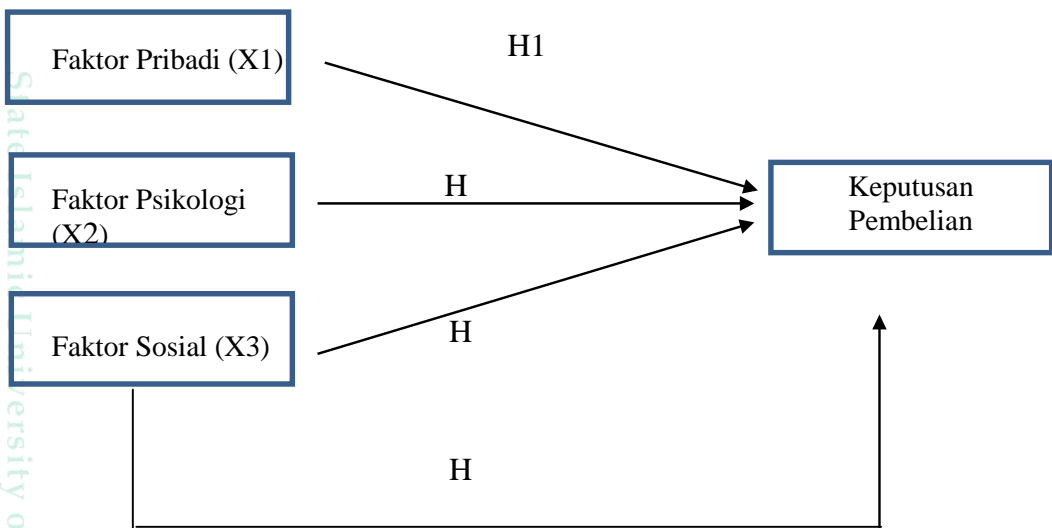
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

H. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran adalah suatu konsep tentang bagaimana hubungan dari beberapa teori dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir yang baik adalah kerangka yang dapat menjelaskan secara teoritis pertautan antar variabel yang akan diteliti. Oleh karena itu perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah pribadi (X1), psikologi (X2), dan sosial (X3). Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah (Y). Secara teoritis kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4 Kerangka Pikir



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

I. Hubungan Antar Variabel

1. Hubungan Faktor Pribadi dengan Keputusan Pembelian

Menurut Donni Juni Priansa perusahaan harus bisa melihat segi pribadi dari masyarakat untuk meningkatkan keputusan mereka dalam membeli seperti contoh pekerjaan, gaya hidup, situasi ekonomi, usia serta kepribadian yang berbeda akan dapat berpengaruh pada keputusan pembelian.³⁹ Pribadi dari individu akan mempengaruhi perilaku seseorang dalam melakukan pembelian suatu produk. Factor pribadi menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan termasuk watak, dasar seseorang, terutama karakteristik dominan mereka. Pemasar percaya bahwa jenis-jenis kepribadian yang dimiliki individu akan mempengaruhi daya beli konsumen dengan melihat citra merek suatu produk. Kepribadian seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam indikator, seperti pekerjaan, keadaan ekonomi dan gaya hidup. Semakin meningkat jabatan seseorang dalam bekerja, ekonomi dan gaya hidup, maka semakin tinggi keputusannya untuk membeli suatu produk. Menurut Kotler dan Keller perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor pribadi yang terdiri dari usia dan siklus hidup, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri serta situasi ekonomi. Tiap orang mempunyai gaya hidup yang berbed-beda yang akan mempengaruhi perilaku pembeliannya. Gaya hidup merupakan gambaran keseluruhan diri seseorang yang berinteraksi dengan lingkungannya.⁴⁰ Gaya hidup juga mencerminkan kelas sosial, maka semakin tinggi gaya hidup seseorang

³⁹ Donni Juni Priansa, "Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer", (Bandung: Cv. Alfabeta 2017), hlm. 84

⁴⁰ Kotler dan Keller, "Marketing Management", (Global Edition: Pearson Prentice Hall, 2012), hlm. 151.

semakin tinggi pula keputusan konsumen dalam melakukan pembelian.

2. Hubungan Faktor Psikologi dengan Keputusan Pembelian

Faktor psikologis merupakan cara yang digunakan untuk mengeali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dalam mengambil tindakan.⁴¹ Terdapat 4 faktor psikologis yang dapat mempengaruhi pembelian yakni motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap, yang dimana muncul dari fisiologis seperti rasa lapar, kenyamanan, kebutuhan untuk diakui, harga diri dan merasa terhina dilingkungan masyarakat. Semakin tinggi motivasi, persepsi, proses belajar, keyakinan dan sikap seseorang terhadap suatu produk, maka semakin tinggi pula keputusan konsumen untuk melakukan pembelian. Menurut Pride dan Ferrel faktor psikologi yang ada pada diri seseorang sebagian menetapkan perilaku orang tersebut sehingga mempengaruhi perilakunya sebagai konsumen, yang didalamnya meliputi motivasi, persepsi, kemampuan dan pengetahuan.⁴² Motivasi merupakan kekuatan internal yang mengarahkan kekuatan seseorang ke arah pemenuhan kebutuhan, persepsi merupakan proses pemilihan, pengorganisasian masukan informasi untuk menghasilkan makna, kemampuan dan pengetahuan merupakan kemampuan seorang individu untuk belajar dimana nantinya proses pembelajaran akan merubah perilaku seseorang yang disebabkan dari informasi dan pengalaman, sikap merupakan perasaan positif atau negatif terhadap suatu objek dan kepribadian merupakan ciri seseorang yang membuatnya menjadi itu unik,⁴³ oleh karena itu

⁴¹ *Ibid.*, hlm.23

⁴² Pride dan Ferrel, "Marketing Management" Edisi Terjemahan, (Jakarta: Erlangga, 2012)

⁴³ Etta Mamang Sangadji, Sopiah, "Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian", (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2013), hlm. 335

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Semakin tinggi motivasi, persepsi, proses belajar, keyakinan dan sikap seseorang terhadap suatu produk, maka semakin tinggi pula keputusan konsumen untuk melakukan pembelian.

3. Hubungan Faktor Sosial dengan Keputusan Pembelian

Menurut Abdul Ghoni dan Tri Bodroastuti dalam studinya selain faktor pribadi dan psikologi faktor sosial juga mempunyai pengaruh terhadap pengambilan keputusan seperti kelompok referensi, keluarga, referensi, peran dan status.⁴⁴

Kelompok referensi mempunyai pengaruh langsung atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang. Keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat. Keluarga juga merupakan kelompok acuan primer yang berpengaruh langsung terhadap pengambilan keputusan seorang konsumen. peran dan status meliputi kegiatan seseorang yang dimana kegiatan tersebut menghasilkan status dengan sttus yang dimiliki ini akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian seseorang. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan teman, keluarga, dan orang tua dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua, maka semakin tinggi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian.

J. Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan sementara berupa dugaan guna mengetahui yang sedang kita amati. Oleh karena sebab itu hipotesis berfungsi sebagai cara

⁴⁴ Abdul Ghoni dan Tri Boroastuti, *op. cit*, hlm 7

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

untuk menguji suatu kebenaran.⁴⁵ Dengan melihat hubungan antar variabel berdasarkan kerangka piker maka hipotesis yang akan diuji adalah:

H1: faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

H2: faktor psikologis berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

H3: faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

H4: faktor pribadi, psikologi dan sosial berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan PPR di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

K. Instrumen Penelitian

Instrumen pengukur variabel adalah proses menghubungkan konsep/konstruk dengan fakta empiris. Pengukuran ini dimaksudkan agar hipotesis dapat diuji dengan fakta empiris.⁴⁶ Dalam instrumen penelitian ini terdapat 4 variabel yakni keputusan nasabah (Y) sebagai variabel terikat yang dipengaruhi oleh 3 variabel bebas yaitu pribadi (X1), psikologis (X2), dan sosial (X3).

Adapun kisi-kisi pada masing-masing variabel penelitian adalah sebagai berikut:

⁴⁵ Suryani, Hendryadi, "Metode Riset Kuantitatif: Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam", (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 98

⁴⁶ Juliansyah, "Metode Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah", (Jakarta: Pt. Fajar Interpratama Mandiri, 2011), hlm. 101

Tabel 4
Kisi-Kisi Variabel Penelitian

Variabel	Devinisi	Indikator	Skala Ukur
Pribadi(X1)	Cara konsumen menunjukkan dan mengarahkan perilaku yang dipilih untuk mencapai tujuan dan situasi yang berbeda. Personality suatu karakteristik individu mengenai kecendrungan merespon situasi yang mirip.	Umur dan tahapan dalam siklus hidup Pekerjaan Keadaan ekonomi Gaya hidup Kepribadian dan konsep diri	Skala Likert
Ekologi(X2)	Sebagai bagian dari pengaruh lingkungan dapat tujuan dan situasi yang berbeda. dimana ia tinggal dan hidup pada waktu sekarang tanpa mengabaikan pengaruh dimasa lampau atau antisipasinya pada waktu yang akan datang. ⁴⁷	Motivasi Persepsi Proses belajar Kepercayaan dan sikap	Skala Likert

⁴⁷ Abdul Ghoni dan Tribodroastuti, *loc. cit.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

osial(X3)	Interaksi formal Maupun informal Dalam masyarakat yang relatif Permanen yang anggotanya menganut minat dan perilaku serupa dalam usahanya mencapai tujuan bersama. ⁴⁸	Keluarga Referensi Peran dan status	Skala Likert
Keputusan konsumen (Y)	mengambil keputusan harus memiliki satu pilihan dari beberapa alternatif yang ada. ⁴⁹	Pengenalan masalah Mencari informasi Evaluasi alternatif Keputusan membeli	Skala Likert

⁴⁸ *Ibid.*, hlm 7

⁴⁹ Ristiyanti dan Jhon Ihalauw, *op. cit*, hlm 225

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank BTN Syariah di jalan Arifin Ahmad Kota Pekanbaru. Penulis memilih tersebut karena penulis tertarik ingin mengetahui bagaimana pengaruh pribadi, psikologis, dan sosial terhadap pengambilan perumahan Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah nasabah Bank BTN Syariah Pekanbaru periode 2016-2020.

B. Jenis Penelitian

Model yang digunakan yakni model kuantitatif yang artinya mengungkapkan data yang telah berlangsung tanpa memanipulasi variable lainnya dan tanpa mempengaruhi variabel terikat sesuai kejadian nyata. Sedangkan metode kuantitatif yang digunakan untuk pengujian hasil penelitian yang didasarkan pada angka-angka hasil analisis statistik.⁵⁰

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian.⁵¹ Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi. Pada penelitian ini yang dijadikan populasi adalah jumlah seluruh nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016) hlm.80.

⁵¹ Riduwan, *Metode Dan Teknik Penyusunan Tesis*, (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm.55

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang berjumlah 53 orang.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti.⁵² Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, misalkan karena ada keterbatasan waktu, dana dan tenaga maka penulis bisa menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Untuk menentukan sampel dari populasi yang telah ditetapkan perlu dilakukan suatu pengukuran yang dapat menghasilkan jumlah.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik sensus, yakni pengambilan seluruh jumlah populasi didalam penelitian yang berjumlah 53 orang.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Sumber Data

Data adalah sesuatu yang belum selesai dan masih memerlukan pengolahan kembali. Data bisa berwujud suatu keadaan, angka, huruf, matematika, bahasa yang bisa digunakan untuk objek suatu kejadian ataupun suatu konsep. Penelitian ini menggunakan primer.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.⁵³ Data primer yang

⁵² *Ibid.*, hlm. 56

⁵³ Misbahuddin dan Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Edisi Ke 2, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hlm. 21

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

digunakan dalam penelitian ini yakni dengan pengisian kuesioner oleh nasabah Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru yang melakukan pembelian rumah.

2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yakni kuantitatif merupakan data yang berwujud angka-angka. Data ini diperoleh dengan mengubah data kualitatif menjadi data kuantitatif. Data kuantitatif bersifat objek dan bisa ditafsirkan.⁵⁴ Angka-angka yang dihasilkan diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang membeli perumahan di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yakni:

1. Metode kuesioner (angket)

Metode kuesioner merupakan pertanyaan-pertanyaan yang diberikan pada responden yang bersangkutan agar responden bersedia untuk memberi respon melalui daftar pertanyaan tertulis yang disebarkan kepada responden.⁵⁵

Dalam penelitian ini terdapat 3 pertanyaan yang terkait tentang pribadi, psikologi dan sosial terhadap keputusan nasabah dalam pembelian perumahan di Bank BTN Syariah (BANK BTN SYARIAH) Kota Pekanbaru.

Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala likert (*likert scale*), maka responden dapat memilih salah satu jawab yang telah disediakan oleh peneliti, variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Skala liker adalah skala yang mengukur suatu persepsi atau tanggapan terhadap suatu objek

⁵⁴ Riduwan, *op. cit*, hlm. 106

⁵⁵ *Ibid.*, hlm. 78

atau fenomena tertentu.

F. Variabel Penelitian

Varibel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. **Variabel *independent* (X)** adalah sebuah ukuran yang menyatakan sejauh mana sebuah variabel dapat dipandang sebagai yang bertanggung jawab atas terjadinya variabel perubahan perkembangan.⁵⁶ Penelitian ini menggunakan tiga variabel *independent* (bebas) yakni, faktor pribadi (X1), faktor psikologi (X2), faktor sosial (X3).
2. **Variabel *dependent* (Y)** adalah sebuah ukuran yang dianggap sebagai akibat atau konsekuensinya atas terjadinya variabel atas terjadinya variabel perubahan perkembangan⁵⁷. Variabel terikat dalam penelitian ini yakni keputusan nasabah dalam pembelian perumahan di Bank BTN Syariah (BANK BTN SYARIAH) KotaPekanbaru

G. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen

penelitian menjelaskan semua alat pengambilan data yang digunakan, proses pengumpulan data dan teknik penentuan kualitas instrumen (validitas dan reliabilitasnya).⁵⁸ Dimana setiap variabel diukur dengan menggunakan alat ordinal. Skala likert berisi lima tingkat prefensi jawaban dengan pilihan sebagai berikut:

⁵⁶ Sugiyono, “*Statistika Untuk Penelitian*”,(Bandung: IKAPI, 2014), hlm. 4

⁵⁷ *Ibid.*, hlm. 6

⁵⁸ Riduwan, *op. cit*, hlm.71



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 5
5 Skala Likert Variabel (X) Dan Dependent Variabel (Y)

No	Keterangan	Skor
1	SS : sangat setuju	Skor 5
2	S : setuju	Skor 4
3	KS : kurang setuju	Skor 3
4	TS : tidak setuju	Skor 2
5	STS : sangat tidak setuju	Skor 1

Agar kuesioner yang disebarakan sesuai dengan apa yang diukur maka data harus *valid* dan *reliable*:

a. Uji validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran untuk menunjukkan tingkat kesahihan suatu alat ukur. Pengujian menggunakan SPSS dengan cara mengkorelasikan pertanyaan dengan skor total. Dalam taraf korelasi digunakan taraf signifikansi sebesar 5%. Apabila r hitung $>$ r tabel maka di katakan valid atau sebaliknya.

b. Uji reabilitas

Reabilitas adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Kuesioner dikatakan *reliable* jika dari responden selalu konsisten dari waktu ke waktu. Jika instrumen itu valid, maka dilihat dari kriteria penafsiran sebagai berikut :

Tabel 6
Interprestasi Terhadap Koefisien Korelasi

Nilai	Kriteria
0,800 s/d 1,000	Sangat tinggi
0,600 s/d 0,799	Tinggi
0,400 s/d 0,599	Cukup tinggi
0,200 s/d 0,399	Rendah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Uji Asumsi Klasik

Asumsi klasik yakni asumsi yang digunakan untuk mengetahui penyimpangan yang terdapat didalam data yang akan digunakan. Uji asumsi klasik meliputi:

a. Uji normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah nilai residual telah distandarisasi pada model regresi berdistribusi normal atau tidak. Penelitian ini menggunakan asumsi klasik dengan analisis grafik *normal probability plot* yakni dengan membandingkan distribusi kumulatif dari data. Distribusi normal digambarkan dengan sebuah garis diagonal lurus dari bawah ke kanan atas. Jika data itu normal maka garis yang menggambarkan data akan menguti atau merapat ke garis diagonalnya.

b. Uji multikolinearitas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi yang terbentuk ada korelasi yang tinggi atau sempurna diantara variabel bebas atau tidak. Jika dalam model regresi yng terbentuk terdapat korelasi yang tinggi maka model regresi tersebut dinyakana mengandung gejala multikolinieritas. Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya masalah multokolinieritas dalam penelitian ini yakni dengan melihat nilai VIF (*variance inflation factor*) yakni dari masing masing variabel bebas terdapat variabel terikatnya. Jika nilai VIF tidak lebih dari 10, maka dikatakan tidak terdapat gejala multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedasitas

Heteroskeditas yakni adanya varian pada model regresi yang tidak sama (konstan). Sebaliknya, jika varian pada model regresi samaa maka disebut dengan homoskedesitas. Namun yang diharapkan pada regresi yakni yang homoskedesitas.

Uji heteroskedesitas yang digunaka dalam penelitian ini yakni dengan metode analisis grafik dengan mengamati *scatterplot* yakni jika terlihat plot menyebar secara acak di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu *regresi studentized residual* maka dinyatakan tidak terjadi gejala heterokedasitas.

d. Uji linieritas

Uji linieritas ini perlu dilakukan untuk mengetahui model yang dibuktikan merupakan model linier atau tidak. Hasil dari uji linieritas ini adalah informasi apakah model empiris sebaiknya linier, kuadrat atau kubik. Untuk menedeteksi apakah model sebaiknya menggunakan persamaan linier atau tidak, maka digunakan metode analisis grafik.⁵⁹ Metode analisis grafik dilakukan dengan mengamati *scatterplot* dimana sumbu horizontal menggambarkan nilai prediksi terstandarisasi sedangkan sumbu vertikal menggambarkan nilai residual terstandarisari. Uji linieritas terpenuhi jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi tidak membentuk suatu pola acak.

⁵⁹ Suliyanto, "Ekonometrika Terapan- Teori Dan Aplikasi Dengan SPSS", (Yogyakarta: Andi Offset, 2011), hlm. 145

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Teknik Analisis Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda yaitu teknik yang menghubungkan antara satu variabel terikat (Y) dengan variabel bebas (X).⁶⁰ Secara umum analisis ini digunakan untuk meneliti pengaruh dari variabel X terhadap variabel Y. Variabel independen (X) yang digunakan adalah faktor pribadi, faktor psikologi, faktor sosial dan keputusan pembelian (Y) sebagai variabel dependen. Sehingga persamaan regresi linier berganda yang dipergunakan adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan :

Y : keputusan pembelian

a : konstanta

b₁b₂ : koefisien regresi

X₁ : faktor pribadi

X₂ : faktor psikologi \

X₃ : faktor sosial

4. Koefisien Determinasi (R)

Koefisien determinasi adalah untuk mengukur kedekatan hubungan dari model yang digunakan. Besarnya koefisien determinasi adalah 0 hingga 1 (0 < R < 1), dimana koefisien mendekati 1, maka model dikatakan baik jika semakin dekat hubungan variabel bebas dengan variabel tidak bebasnya.

⁶⁰ Misbahuddin Dan Iqbal Hasan, “*Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*”, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hlm. 89



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Uji Hipotesis

a. Uji serempak (uji-f)

Uji f digunakan untuk menguji pengaruh dari semua variabel secara keseluruhan terhadap variabel bebasnya. Artinya: Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak artinya variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel tidak bebasnya. Jika $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima artinya variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel tidak bebasnya.

b. Uji signifikansi individual (uji-t)

Pengujian ini digunakan untuk melihat masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Jika suatu parameter (α_1) sama dengan nol atau $H_0 : \alpha_1 = 0$ artinya variabel tersebut merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini menyatakan bahwa:

1. Faktor pribadi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru yang artinya, jika faktor pribadi lebih ditingkatkan maka perilaku konsumen dalam keputusan pembelian juga akan mengalami peningkatan.
2. Faktor psikologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru yang artinya, jika faktor psikologi lebih ditingkatkan maka perilaku konsumen dalam keputusan pembelian juga akan mengalami peningkatan.
3. Faktor sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru yang artinya bahwa apabila faktor sosial ditingkatkan maka perilaku konsumen dalam membeli tidak terlalumengalami peningkatan.
4. Hasil uji hipotesis secara simultan (uji F) dari ketiga variabel bebas dengan F_{hitung} sebesar 26,188 yang berada di daerah tolak H_0 . Hal ini berarti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara faktor pribadi, faktor psikologi dan faktor sosial terhadap keputusan pembelian rumah di Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru. Nilai koefisien determinasi dari ketiga variabel bebas diperoleh hasil 74,4%. Hal ini berarti bahwa kemampuan faktor pribadi, psikologi dan sosial dalam menjelaskan keputusan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

konsumen sebesar 74,4%, sisanya sebesar 25,6% dipengaruhi oleh factor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

5. kebijakan yang harus dilakukan perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah PPR pada masa yang akan datang yakni yang pertama perusahaan harus menambah beberapa perekrutan marketing namun yang berlatar belakang pemasar dan mempunyai beberapa pengalaman di bidangnya, yang kedua Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru harus mampu melakukan sosialisai dan edukasi masyarakat yang lebih banyak lagi, hal ini disebabkan masih banyak ketidaktahuan masyarakat tentang produk PPR syariah dan yang lebih penting perusahaan harus lebih mengamati realita perkembangan bank syariah di indonesia saat ini, secara objektif bank syariah masih kalah bersaing dengan bank konvensional, oleh sebab itu bank syariah harus melakukan strategi bersaing agar dapat meraih keunggulan dalam industri perbankan nasional.

B. Saran

saran-saran yang dapat penulis berikan dari hasil penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pribadi dan sosial mempengaruhi keputusan pembelian, hendaknya para perusahaan perumahan betul-betul memperhatikan kedua faktor tersebut agar dalam penjualan rumah sesuai dengan target yang diinginkan. Dari segi faktor pribadi, dalam membuat spesifikasi model rumah yang disesuaikan dengan kemampuan daya beli konsumen dengan kata lain harga yang terjangkau

oleh konsumen. dari segi psikologi, bisadilakukan dengan menjaga citra perusahaan, dan melalui iklan-iklan yang lebih menarik sehingga menimbulkan motivasi dan menambah pengetahuan konsumen.

2. Selain faktor tersebut perusahaan juga sebaiknya memperhatikan faktor lokasi, fasilitas, harga, kualitas dalam membangun suatu perumahan agar dapat meningkatkan penjualan dan SDM yang berkualitas dan berkompeten agar lebih mempengaruhi konsumendalam membeli.

3. Untuk peneliti yang akan datang agar dapat menambah variabel bebas yang lebih banyak seperti penambahan faktor budaya, kelompok referensi kecil, kepribadian dan lainnya.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

Al-qur'an Al-Baqarah [2] ayat 167

Al-qur'an Al-Baqarah [2] ayat 275

Al-qur'an Al-Maidah [5] ayat 1

Al-qur'an An-Nisa [4] ayat 29

Al-qur'an surat An-Nahl [16] ayat 80

(Jakarta: Mitra Wacana Media, Ed 2, 2011)

,*Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*,
(Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2013)

Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Nizham Al-Mu'amalat Fi Al-Fiqh Al-Islami Terj. Nadirsyah Hawari, Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam*,
(Jakarta: Amzah, cet. 1, 2010)

Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bandung: Refika Aditama, 2016)

Abdul Ghoni dan Tri Bodroastuti, *Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen (Studi Pada Pembelian Rumah Di Perumahan Griya Utama Banjardowo Semarang)*, (Jurnal Semarang: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala, 2011)

Aditya dkk, *Pengaruh Motivasi, Marketing Mix Dan Konsep Diri Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Baru Di Perumahan Bukit Cimanggu City Bogor*, (Jurnal: Aplikasi Manajemen dan Bisnis Vol 4 No 3, 2018)

Ady Imam Taufik, "*Agar KPR Langsung Disetujui Bank*", (Yogyakarta: Media Presinndi, 2011)

Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016)

Amna Hasnain, *Syed Hassan Raza And Usama Syahzad Qureshi, The*
Alfabet, 2016)

Andri, Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Kencana, 2009)

Arie dan fitry, *Pengaruh Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Proses Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Cirebon*, (Jurnal Cirebon: Edunomic, Vol. 2 No. 2, 2014)

Atang Abul Hakim, *Fiqih Perbankan Syaria*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011)

Darsono Dkk, *Dinamika Produk Dan Akad Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Depok: Rajawali Pers, 2017)

Darsono, *Perbankan Syariah Di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke Depan*, (Rajawali Pers: Ed. 1, Cet. 1, Jakarta, 2016)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

And Finance, Vol. 7, No. 2, 2016)

Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media Group, Cet. 1, 2016)

Marketing Factors On The Buying Behavior Of Telecom Uxers: A Comparative Study Of Rural, Semi Urban And Urban Areas In And Around Chandigarh, (Journal Of Marketing Management, Vol. 2, No.1, 2013)

Metode Penelitian Kuantitatif, (Bandung: Alfabeta, 2018)

Mirza Astia Amri, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Bank OCBC NISP Medan Dalam Pemilihan KPR Konvensional Dan Syariah*, (Tesis Ekonomi Syariah : Uin Sumatera Utara, 2019)

Naf'an, *Pembiayaan Masyarakat Dan Mudharabah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, cet. 1, 2014)

Nugroho, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Prenadamedia Group, ed-revisi, 2013)

Noviandri Lukman "*Retail Banking Relationship Manager*," (Pekanbaru:

Philip and Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Alih Bahasa: Damos Sihombing, (Jakarta: Erlangga, jili 1, ed-8, 2012)

Pride and Ferrel, *Marketing Management*, Ed. Terjemahan, (Jakarta: Erlangga, 2012)

PT. Bank BTN Syariah Mandiri KCP Sudirman Bawah, 2020)

Ratih Huriyati, *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2005)

Reny Widya Rahma Wati dkk, *Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Pribadi Dan Faktor Sosial Dalam Keputusan Pembelian Rumah Di Kecamatan Kunir Kabupaten Lumajang (Studi Kasus Pada Perumahan Griya Kunir Asri*, (Jurnal: STIE Widya Gama Lumajang Progress Conference Vol. 2, 2019)

Riduwan, *Metode Dan Teknik Penyusunan Tesis*, (Bandung: Alfabeta, 2014)

Ristiyanti dan Jhon Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi

Offset,2005.)

Rumah.com Property Affordability Sentiment Index HI 2019, (diakses pada jumat tanggal 1 November 2019)

Soemitra Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (jakarta: kencana, 2009)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, (Bandung:

Statistika Untuk Penelitian, (Bandung: IKAPI, 2014)

Suliyanto, *Ekonometrika Terapan- Teori Dan Aplikasi Dengan SPSS*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2011)

Sunyoto, Danang, *Praktik Riset Perilaku Konsumen Teori, Kuesioner, Alat Dan Alnisis Data*, (Jakarta: PT. Buku Seru, 2014)

Supranto Dan Nandan, "*Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran*",

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Supranto, Nandan, *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, Ed 2, 2011)

Suryani, Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2015)

Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah Studi Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, Cet. Ke-2, 2010)

Undang-Undang Perbankan Syariah No 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 1.

Undang-Undang Tentang Perbankan No 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 2.

Veithzal Rivai,, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa*”, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008)

wordpress.com, pembiayaan-griya-Bank BTN Syariah , diakses pada tanggal 13 februari 2020

www.Rivankurniawan.com, sektor-properti-di-2019, diakses pada tanggal 28 januari 2020

Yessi Nesneri, *Analisis Tingkat Kesehatan PT Bank BTN Syariah Dengan Metode Camels*, (Pekanbaru: CV. Mulia Indah Kemala, 2014)

LAMPIRAN

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta mi

Foto Hasil Pengisian Kuesioner



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Ria

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta

Farif Kasim Ria

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KUESIONER

“Pengaruh Faktor Pribadi, Faktor Psikologi dan Faktor Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)”

1. RESPONDEN

NAMA :

ALAMAT:

2. PERNYATAAN PENELITIAN

Petunjuk : berilah jawaban yang sesuai dengan pertanyaan berikut dengan cara memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia :

1. Sangat setuju (SS)
2. Setuju (S)
3. Cukup Setuju (CS)
4. Tidak setuju (TS)
5. Sangat tidak setuju (STS)

Variabel Faktor Pribadi (X1)

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Umur yang telah dewasa mendorong saya untuk memiliki rumah sendiri					
2	Saya ingin membeli rumah dikarenakan telah memasuki tahapan siklus berkeluarga					
3	Saya membeli rumah disini karena mencerminkan jabatan saya					
4	Saya membeli rumah disini karena dekat dengan tempat saya bekerja					
5	Saya membeli rumah disini karena sesuai dengan situasi perekonomian saya saat ini					
6	Saya merasa mampu membeli rumah disini karena sesuai dengan pendapatan saya					
7	Saya membeli rumah disini karena mencerminkan dengan gaya hidup saya					
8	Saya membeli rumah disini karena berminat dengan rumah tersebut					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Variabel Faktor Psikologi (X2)

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya membeli rumah karena dorongan kebutuhan untuk hidup lebih yang lebih baik					
2	Saya membeli rumah disini karena bagus untuk dijadikan investasi jangka panjang					
3	saya memperhatikan rumah disini secara teliti sebelum membelinya					
4	Saya lebih berhati-hati dalam membeli rumah karena pernah melakukan kesalahan sebelumnya					
5	Saya menyukai model rumah disini					
6	Saya membeli rumah disini karena kualitasnya lumayan bagus					

Variabel Faktor Sosial (X3)

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya membeli rumah disini karena keluarga					
2	Saya membeli rumah disini karena dekat dengan rumah saudara					
3	Saya membeli rumah disini karena rekomendasi dari teman					
4	Saya membeli rumah disini karena masukan dari kelompok atau di organisasi yang saya ikuti					
5	Saya membeli rumah disini karena lingkungan bermayoritas islam					
6	Saya membeli rumah disini karena perumahan tersebut sudah banyak yang membeli.					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya membeli rumah karena rumah merupakan kebutuhan yang penting bagi saya					
2	Saya membeli rumah karena sebelumnya saya tinggal dengan orang tua					
3	saya membeli rumah disini setelah saya mengumpulkan beberapa sumber informasi					
4	Saya mencari informasi tentang rumah yang lain meskipun telah mengenal perumahan disini					
5	Saya membeli rumah disini karena telah melakukan bebrapa evaluasi dengan rumah yang lain.					
6	Saya lihat banyak yang senang tinggal disini lantas saya membeli rumah disini menjadi salah satu pilihan alternatif					
7	Setelah mendapatkan pendapat keluarga lantas saya memutuskan untuk membeli rumah disini					
8	Saya memutuskan membeli rumah disini karena sesuai dengan harga yang saya harapkan					
9	Saya merasa puas setelah membeli rumah disini					
10	Saya akan merekomendasikan kepada orang terdekat saya untuk membeli rumah disini					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Ha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sultan Syarif Kasim Ria



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PASCASARJANA
كلية الدراسات العليا
THE GRADUATE PROGRAMME

Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28129 P.O.BOX. 1004
Phone & Facs, (0761) 858832, Website: <https://pasca.uin-suska.ac.id> Email : pasca@uin-suska.ac.id

Nomor : B-2523/Un.04/Ps/HM.01/08/2021 Pekanbaru, 30 Agustus 2021
Lamp. : 1 berkas
Hal : Izin Melakukan Kegiatan Riset Tesis/Disertasi

Kepada
Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu
Satu Pintu Prov. Riau
Pekanbaru

Dengan hormat, dalam rangka penulisan tesis/disertasi, maka dimohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk mengizinkan mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama	: REZZY DIANNOVITA
NIM	: 21790325856
Program Studi	: Ekonomi Syariah S2
Semester/Tahun	: VIII (Delapan) / 2021
Judul Tesis/Disertasi	: Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi, Dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)

untuk melakukan penelitian sekaligus pengumpulan data dan informasi yang diperlukannya dari Bank BTN Syariah

Waktu Penelitian: 3 Bulan (30 Agustus 2021 s.d 30 November 2021)

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



Ilyas Husti, MA
3611230 198903 100 2



© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PASCASARJANA
كلية الدراسات العليا
THE GRADUATE PROGRAMME

Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28129 PO.BOX. 1004
Phone & Facs, (0761) 858832, Website: <https://pasca.uin-suska.ac.id> Email : pasca@uin-suska.ac.id

Nomor : S-2248/Un.04/Ps/PP.00.9/08/2021 Pekanbaru, 26 Agustus 2021
Lamp. : 1 berkas
Perihal : Penunjukan Pembimbing I dan Pembimbing II Tesis Kandidat Magister

Kepada Yth.

1. Dr. Budi Azwar. SE. M. Ec (Pembimbing Utama)
2. Dr. Khairil Anwar. MA (Pembimbing Pendamping)

di

Pekanbaru

Sesuai dengan musyawarah pimpinan, maka Saudara ditunjuk sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing Pendamping tesis kandidat magister a.n :

Nama : Rezzi Diahnovita
NIM : 21790325856
Program Pendidikan : Magister/Strata Dua (S2)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Semester : VII (Tujuh)
Judul Tesis : Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi, Dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru)

Masa bimbingan berlaku selama 1 tahun sejak tanggal penunjukan ini dan dapat diperpanjang (maks.) untuk 2x6 bulan berikutnya. Adapun materi bimbingan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dan penulisan tesis;
2. Penulisan hasil penelitian tesis;
3. Perbaikan hasil penelitian etelah Seminar Hasil Penelitian;
4. Perbaikan tesis setelah Ujian Tesis; dan
5. Meminta ringkasan tesis dalam bentuk makalah yang siap di submit dalam jurnal.

Bersama dengan surat ini dilampirkan blanko bimbingan yang harus diisi dan ditandatangani setiap kali Saudara memberikan bimbingan kepada kandidat yang bersangkutan.

Demikianlah disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



Masalam,
Direktur,

Prof. Dr. H. Ilyas Husti, MA
NIP. 19611230 198903 100 2



LANGUAGE DEVELOPMENT CENTER
STATE ISLAMIC UNIVERSITY OF SULTAN SYARIF KASIM RIAU
مركز ترقية اللغة لجامعة سلطان شريف قاسم الإسلامية الحكومية



CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT

This is to certify that

Name : Rezyzy Dianovrita
ID Number : 211990325856
Date of Birth : August 22, 1995
Sex : Female
Test Form : Paper Based Test

Achieved the following scores on the

English Proficiency Test

Listening Comprehension : 48
Structure & Written Expressions : 50
Reading Comprehension : 55

Overall Score : 510

Expired Date : July 21, 2021



English Proficiency Test Certificate Provided by
Language Development Center of State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau.
The scores and information presented in this score report are approved.
Address : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28128 PO BOX 1004
HP 0853 7144 0823 Fax (0761) 838832
Email : info@uainchahua.info Website : puast-bahasa.info



The Head of Language Development Center
Mahyuddin Syukri, M. Ag
NIP. 197204212006041003

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

ty of Sultan Syarif Kasim Ria

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak

of Sultan Syarif Kasim Ria



The certificate is a rectangular document with a decorative border. It features the logos of UIN Suska Riau and the Language Development Center of Sultan Syarif Kasim Riau. The text is in both Indonesian and Arabic. It identifies the recipient as Rezzy Diannovita and lists scores for listening (48), reading (46), and writing (41), with a total score of 450. The certificate is dated 19 October 2021 and is signed by Mahyudin Syukri, M. Ag., the Head of the Language Development Center.

UIN SUSKA RIAU

LANGUAGE DEVELOPMENT CENTER
STATE ISLAMIC UNIVERSITY OF SULTAN SYARIF KASIM RIAU

مركز ترقية اللغة لجامعة سلطان شريف قاسم الإسلامية الحكومية

SERTIFIKAT
ARABIC PROFICIENCY TEST

DIBERIKAN KEPADA
Rezzy Diannovita

Nomor ID : 21790325856
Jenis Kelamin : Perempuan
Tanggal Lahir : 22 Agustus 1995

بيان النتائج لاختبار اللغة العربية لمعرفة الكفاءة اللغوية

الاستماع : 48
القراءة : 46
الكتابة : 41
النتيجة : 450

Berlaku Hingga : 19 Oktober 2021

UIN SUSKA RIAU

Arabic Proficiency Test® Certificate Provided by
Language Development Center of State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau.
The scores and information presented in this score report are approved.
Address : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28128 PO BOX 1004 HP. 0852 7144 0823
Email : info@pusatbahasa.info Website : pusat-bahasa.info

UIN SUSKA RIAU

MAHYUDIN SYUKRI, M. AG.
The Head of Language Development Center



DATA RIWAYAT HIDUP

Nama : Rezzy Diannovita
Tempat/Tgl. Lahir : Pekanbaru, 22 Agustus 1995
Alamat : Jl. Sidorukun G. Rahmat No. 52 Pku.
No. Hp : 0853-5550-4600
Nama Orang Tua : Lusiana (Ibu Kandung)
Nama Saudara Kandung : Chicko Juan Fahlefi (Adik Kandung)

RIWAYAT PENDIDIKAN

TK Bhayangkari Pekanbaru : Lulus Tahun 2001
SD N 034 Tampan : Lulus Tahun 2007
SMP N 13 Kota Pekanbaru : Lulus Tahun 2010
SMA N 7 Kota Pekanbaru : Lulus Tahun 2013
S1 UIN SUSKA Riau : Lulus Tahun 2017
S2 UIN SUSKA Riau : Lulus Tahun 2021

KARYA ILMIAH

Skripsi : Pengaruh Penerapan Akuntansi Manajemen Lingkungan dan Strategi Terhadap Inovasi Perusahaan (Studi Pada Pabrik Karet Pekanbaru).
Tesis : Pengaruh Faktor Pribadi, Psikologi Dan Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Nasabah PPR Bank BTN Syariah Kota Pekanbaru).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.