

Pengaruh Pengetahuan Dan Segmentasi Psikografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Pegadaian Syariah

Syifa Verranie¹, Fenny Damayanti Rusmana², Agung Apriana³

^{1,2,3}STEI Al-Amar Subang

E-mail: syifaverranie@gmail.com¹, fenny.damayanti@steialamar.ac.id², agung.apriana@steialamar.ac.id³

Article History:

Received: 19 September 2024

Revised: 01 Oktober 2024

Accepted: 04 Oktober 2024

Keywords: Pawnshop, Knowledge, Psychographic Segmentation, Interest.

Abstract: *In the current era, non-bank institutions finance is increasingly in demand because it can provide initial capital intake for people, especially those opening small and medium businesses, for example sharia pawnshops. And it is this psychological life skills factor that influences a person's decision to become a customer. This research aims to find out what factors make someone choose to become a sharia pawnshop customer. This research method adopts a quantitative approach, using statistical methods to analyze and measure the relationship between variables, as well as collecting data from various populations. The results of this research are that from the F test it is known that the calculated F is greater than (12,811 > 3.09). meaning that Knowledge (X1), Psychographic Segmentation (X2) have a simultaneous influence on Interest in becoming a customer (Y). Meanwhile, the Knowledge T Test (X1) shows that the calculated t value is greater than the t table (4,375 > 1.984). there is an influence of Knowledge (X1) on Interest in becoming a customer (Y). Psychographic Segmentation (X2) calculated t value is greater than t table (1.505 < 1.984). This means that there is no influence of Psychographic Segmentation (X1) on Interest in becoming a customer (Y).*

PENDAHULUAN

Di era saat ini kebutuhan ekonomi manusia seiring berjalan nya waktu semakin meningkat. sehingga dari meningkatnya kebutuhan manusia,meningkat pula perkembangan lembaga keuangan nonbank salah satunya adalah pegadaian.Namun dengan berkembangnya pegadaian di Indonesia menjadi sorotan utama dalam islam, bahwa ada beberapa sudut pandang yang berpendapat bahwa Pegadaian menjadi tempat atau wadah untuk orang melakukan riba. Lalu mengapa Pegadaian dipandang riba? Karena ada salah satu Lembaga Pegadaian yang apabila dilihat dari praktek pelaksanaan nyaa ketika nasabah menggadaikan barang tersebut maka Lembaga pegadaian akan memberikan uang sesuai dengan benda yang nasabah jaminkan dan ketika nasabah melakukan pembayaran utang maka lembaga pegadaian akan meminta tambahan uang atau persentase dari pokok utang tersebut kepada nasabah. Tidak sedikit Masyarakat tahu tentang literasi pengetahuan keuangan yang berbasis syariah. Literasi keuangan syariah sebuah keharusan

life skill yang perlu dimiliki setiap individu dalam kehidupan jangka Panjang khususnya umat islam

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dikutip (Damayanti, 2020), literasi keuangan adalah rangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan, keyakinan dan keterampilan konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan dengan baik. Literasi keuangan menjadi salah satu substansi yang cukup penting guna meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan literasi keuangan masyarakat akan lebih mampu untuk memahami konsep dan mekanisme menggunakan produk layanan keuangan sehingga mendorong mereka untuk mengambil keputusan terbaik dan bijak dalam rangka memenuhi kebutuhan ekonominya.

Pada saat sekarang ini literasi keuangan adalah hal penting bagi masyarakat luas, sehingga masyarakat dituntut harus tahu dan juga paham mengenai literasi keuangan. Hadirnya lembaga keuangan syariah, diharapkan juga didukung dengan pengetahuan masyarakat akan literasi keuangan syariah yang dapat menunjang dalam pengelolaan keuangan mereka agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Untuk meningkatkan literasi keuangan syariah diperlukan upaya strategis melalui program pembangunan literasi keuangan syariah yang bertujuan untuk meningkatkan literasi seseorang dari less literature atau not literature menjadi well literature dalam keuangan syariah. Dengan adanya pengetahuan yang cukup masyarakat akan terhindar dari goncangan dalam pengelolaan keuangan.

Indeks Syariah	2019	2022
Literasi	8,93%	9,14%
Inklusi	9,10%	12,12%

Gambar 1.1 Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah

Sumber ;www.ojk.go.id

Peningkatan indeks literasi dan inklusi keuangan merupakan hasil kerja sama yang terjalin baik antara OJK, Kementerian/lembaga terkait, Industri Jasa Keuangan dan berbagai pihak lainnya, baik dalam wadah Dewan Nasional Keuangan Inklusif maupun Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) yang jumlahnya mengalami kenaikan dari 171 di tahun 2019 menjadi 462 TPAKD di tahun 2022. Hasil SNLIK 2022 menjadi salah satu faktor utama bagi OJK dan pemangku kepentingan lainnya dalam menyusun kebijakan, strategi, dan merancang produk/layanan keuangan yang sesuai kebutuhan konsumen serta dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Di tahun 2023, fokus OJK untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia tertuang dalam Arah Strategis Literasi Keuangan Tahun 2023 adalah Membangun Literasi Keuangan Masyarakat Desa Melalui Aliansi Strategis dengan Kementerian/Lembaga Terkait, Perangkat Desa dan penggerak PKK Desa, dan Mahasiswa KKN.

Sasaran prioritas literasi keuangan tahun 2023 adalah pelajar/santri, UMKM, penyandang disabilitas dan masyarakat daerah 3T (Terdepan, Terluar dan Tertinggal). Sedangkan sasaran prioritas inklusi keuangan tahun 2023 adalah segmen perempuan, pelajar, mahasiswa dan UMKM, masyarakat di wilayah perdesaan, dan sektor jasa keuangan syariah.

Meningkatnya indeks Literasi Keuangan maka meningkat pula indeks literasi keuangan syariah berdasarkan sektor jasa keuangan, Salah satunya adalah meningkatnya literasi keuangan sektor pagadaian syariah engan prinsip syariah”. Dalam penggunaan Pegadaian Syariah tentu saja

masyarakat memilih menggunakannya dengan berbagai macam kriteria salah satunya dengan adanya tata kelola atau syariah governance yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam pada Pegadaian Syariah. Mengingat Pegadaian sebagai lembaga gadai yang mempertahankan tata kelola perusahaan dengan tidak menginginkan adanya kecurangan dan pelanggaran serta penyalahgunaan dalam sumber daya, maka dalam Pegadaian Syariah diharuskan patuh pada hukum syariah yang berlaku, sehingga tidak akan terjadi kelemahan seperti adanya keterbatasan sumber daya manusia yang menyebabkan penegakan hukum kepatuhan syariah belum berjalan maksimal. Internal pegadaian juga diharuskan sesuai pada prinsip yang berlaku, agar pelayanan jasa gadai yang diberikan dapat berlangsung secara maksimal.

Ayat Al-qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah QS. Al-Baqarah ayat 283, yang artinya: "jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)." (QS. Al-Baqarah : 283)

Sementara hadits Riwayat Bukhari, no. 2512 yang menjelaskan tentang gadai yang artinya: Ar-rahn (gadai) ditunggangi dengan sebab nafkahnya, apabila digadaikan. Dan susu hewan menyusui, diminum, dengan sebab nafkah, apabila digadaikan. Dan wajib bagi menungganginya dan meminumnya (memberi) nafkah. (HR al Bukhari, no. 2512).

Proses transaksi juga sebuah keinginan pelanggan terhadap sesuatu yang bermanfaat, efisien, dan bertahan lama. Menurut Sumarwan dan Kartika Ayu dalam (Tanjung, 2020) bahwa keputusan dalam membeli beberapa faktor yang menjadi pertimbangan konsumen meliputi kepercayaan. Oleh karena itu Perusahaan harus menjalin rasa saling percaya kepada para calon nasabah sesuai dengan diminati.

Menurut Andi selaku bagian BPD Mikro di pegadaian syariah kurva nasabah meningkat di tahun 2023-2024 terutama pada Ahrum express loan (KUR). Menurut bapak Dimas selaku Kepala pegadaian syariah target ini diberikan kepada teman-teman pelaku UMKM yang belum tersentuh, untuk mengembangkan unit usahanya. Karena target pasar pada pegadaian syariah UPS Subang Jawa Barat ini adalah kepada Pengusaha menengah atau UMKM tepatnya karena lebih banyak menarik nasabah di bidang ini.

Kepercayaan konsumen atau nasabah merupakan salah satu faktor dalam melakukan aktivitas jual beli dalam proses memutuskan membeli barang atau jasa. Keputusan merupakan sikap seorang terhadap sesuatu produk baik berupa barang atau jasa yang diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko. Resiko yang mungkin ditimbulkan (Arifudin, 2020). Pada saat seorang itu menggunakan produk atau jasa yang pertama kali menjadi pertimbangan yang telah diolah dari sudut pandang ekonomi, hubungan dengan orang lain sebagai dampak dari hubungan sosial. Hasil kognitif yang rasional ataupun lebih kepada ketidakpastian emosi. Setiap pertimbangan akan dialami oleh seorang individu dan akan menghasilkan peran yang berbeda-beda pula.

Aspek Psikologis dalam proses pengambilan keputusan dan minat seseorang berperan melalui proses internalisasi. Sebab orang tidak mengetahui apa yang ada dalam pikiran orang lain. Dalam hal ini membangkitkan respon pada prospek suatu produk melalui tingkat emosional dan alasan rasional seseorang memilih suatu alternatif pilihan. Dan hanya mengamati perilaku calon konsumen. Dan aspek psikologis itulah yang mempengaruhi pengambilan keputusan diantaranya adalah pengaruh dari segmentasi pasar (Sudirman, 2020).

Berdasarkan fenomena dan latar belakang diatas, Penulis merasa penting adanya penelitian mengenai "Pengaruh Pengetahuan Dan Segmentasi Psikografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Pegadaian Syariah (Studi Pada Pegadaian Syariah Ups Otista Kota Subang)"

LANDASAN TEORI

Pengetahuan

Notoadmojo dikutip (Kartika, 2022) mendefinisikan pengetahuan berupa ide atau hasil dari sebuah aktivitas/Prilaku manusia yang telah terjadi setelah penginderaan dari objek tertentu, teori ini pun sama halnya yang di katakan oleh Locke. Dan menurut Benjamin Bloom, seorang ahli pendidikan telah membuat klasifikasi (taxonomi) pertanyaan-pertanyaan yang bisa digunakan dalam merangsang proses berfikir pada manusia. Menurut Bloom dikutip (Ulfah, 2023), kecakapan berfikir pada manusia bisa kita bagi dalam 6 kategori dan ini indikator dari pengetahuan yakni: Pengetahuan(*Knowledge*), Pemahaman (*Comprehension*), Penerapan (*application*), Analisis, Sintesis, dan Evaluasi.

Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis adalah teknik segmentasi pasar berdasarkan karakteristik psikologis individu dan preferensinya terhadap produk atau jasa yang dijual. Dengan mengamati karakteristik dan preferensi psikologis tersebut, kita dapat lebih memahami kebutuhan dan keinginan konsumen serta membuat strategi pemasaran lebih tepat sasaran. dan ada beberapa indikator nya yakni: Minat, Kepribadian, Kelas social, dan Gaya Hidup (Sofyan, 2020).

Minat menjadi nasabah

Djamarah dikutip (Fasa, 2020) bahwa minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas, seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan perasaan senang. Menurut (Shavab, 2021) bahwa indikator minat menjadi nasabah antara lain : 1) Kemantapan Produk setelah mengetahui informasi, 2) Memutuskan membeli karna Merek yang disukai, 3) Membeli karna sesuai dengan keperluan dan kebutuhan, serta 4) Membeli karna rekomendasi dari orang lain.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2017), penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filsafat positivisme dan dianggap sebagai metode ilmiah atau scientific karena memenuhi standar ilmiah secara sistematis, obyektif, terukur, rasional, dan konkret. Penelitian kuantitatif berfokus pada analisis data numerik, atau angka, yang kemudian dianalisis menggunakan teknik statistik yang sesuai.

Penelitian ini menggunakan kedua metode statistik deskriptif dan verifikatif. Statistik deskriptif menganalisis data sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum (Sugiyono, 2017). Sementara itu, metode verifikatif didefinisikan sebagai penelitian yang menguji hipotesis yang telah ditetapkan pada populasi atau sampel tertentu.

Semua orang atau individu yang berpartisipasi atau ikut serta dalam suatu kegiatan disebut sebagai partisipan. Menurut Sumarto dikutip (Arifudin, 2024), partisipasi didefinisikan sebagai: "Pengambilan bagian atau keterlibatan orang atau masyarakat dengan cara memberikan dukungan (tenaga, pikiran, dan materi) dan tanggung jawabnya terhadap setiap keputusan yang telah diambil demi tercapainya tujuan yang telah ditentukan bersama." Dalam penelitian ini, peneliti memasukkan banyak partisipasi, seperti Nasabah Pegadaian, dan Staff/Karyawan Pegadaian syariah kcp Subang.

Menurut Daryono dalam (Arifudin, 2023), populasi adalah keseluruhan jumlah objek atau subjek yang memiliki kualitas tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan

kemudian ditarik kesimpulan tentangnya. Ini karena penelitian hanya dapat menjelaskan, meramalkan, dan mengendalikan beberapa aspek dari populasi. Menurut penulis, subjek penelitian ini adalah klien Pegadaian Syariah Otista Subang.

Bogdan dan Taylor dikutip (Tanjung, 2023) bahwa analisis data adalah proses yang merinci usaha formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan oleh data dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan pada tema dan hipotesis itu. Analisis yang dipakai pada penelitian ini adalah Pendekatan Kuantitatif Analisis Deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Dalam metode pengujian data yang sudah terkumpul kemudian akan di analisis dengan Uji Statistik deskriptif dan Uji Asumsi Klasik dengan menggunakan SPSS versi 22. Analisis statistik deskriptif ini bertujuan untuk pengujian hipotesis dalam penelitian.

a. Uji Statistik Deskriptif

Dalam Uji Statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan sebuah variabel-variabel yang digunakan penelitian ini. Dilihat dari minimum, Maksimum, Sum, Mean, dan Standar Deviasi.

Tabel 1. Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Pengetahuan	100	36.00	83.00	6201.00	62.0100	11.36937
Segmentasi Psikografis	100	27.00	56.00	4594.00	45.9400	6.61773
Minat nasabah	100	30.00	56.00	4637.00	46.3700	5.52616
Valid N (listwise)	100					

Data diolah: 2024

Berdasarkan data di atas jumlah (N) adalah 100 responden dengan penjelasan variabel sebagai berikut :

1. Variabel X1 Pengetahuan menunjukkan bahwa nilai minimum nya 36, dan nilai maksimum nya 83, dengan jumlah keseluruhan jawaban responden 6201. Dengan rata rata 62.01 dan Std Devition nya 11.369.
2. Variabel X2 Segmentasi psikografis menunjukkan bahwa nilai minimum nya 27, dan nilai maksimum nya 56, dengan jumlah keseluruhan jawaban responden 4594. Dengan rata rata 45.99 dan Std Devition nya 6.617.
3. Variabel Y Minat menjadi nasabah menunjukkan bahwa nilai minimum nya 30, dan nilai maksimum nya 56, dengan jumlah keseluruhan jawaban responden 4637. Dengan rata rata 46.37 dan Std Devition nya 5.526.

b. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik ini dapat dilakukan untuk menapatakan model regresi yang baik dan tentu saja yang benar sehingga mampu memberikan estimasi yang handal dan sesuai dengan kaidah. Pengujian Uji Asumsi Klasik ini meliputi:

1) Uji Normalitas

Ghozali dalam (Rahayu, 2020) bahwa uji Normalitas merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal. Jika nilai residual normal atau mendekati normal, model regresi bernilai baik. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model analisis kolmogorov-smirnov grafik Histogram dan juga Normal P-plot. Dan adapun model grafik analisisnya, seperti berikut;

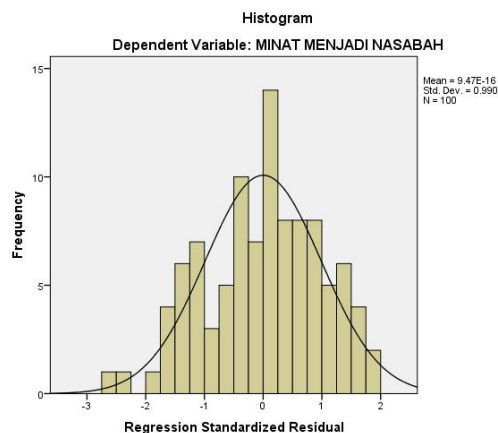
Tabel 2. One Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardize d Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	6.53019700
Most Extreme Differences	Absolute	.073
	Positive	.052
	Negative	-.073
Test Statistic		.073
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Test distribution is Normal.

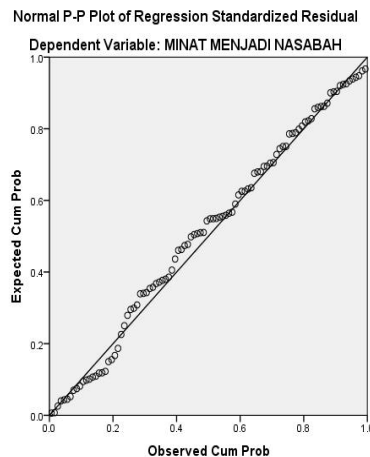
Calculated from data.

Dapat diketahui bahwa besarnya nilai kolmogorov-smirnov sebesar 0,073 dan signifikasi 0,200 ($0,200 > 0,05$) yaitu dengan hasil lebih dari 0,05 yang berarti data residu terdistribusi normal sehingga layak untuk digunakan.



Gambar 2. Grafik Histogram

Berdasarkan Histogram diatas dapat disimpulkan bahwa grafik histogram tersebut memiliki pola distribusi yang normal. Hal ini menunjukkan oleh distribusi data yang berbentuk melengkung seperti lonceng dan tidak melenceng ke kanan dan ke kiri.



Gambar 3. P-p lot Regression standardized residual

Berdasarkan grafik diaatas mejelaskan bahwa Normal P-plot memiliki pola distribusi yang normal. Hal ini dapat dilihat dari titik-titik yang menyebar mengikuti data di sepanjang garis diagonal.

Tabel 3. Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	28.236	4.313		6.547	.000		
Pengetahuan	.208	.044	.428	4.735	.000	.996	1.004
Segmentasi Psikografis	.114	.076	.136	1.505	.136	.996	1.004

Dependent Variable: Minat menjadi nasabah

Sumber : Data SPSS diolah penulis, 2024

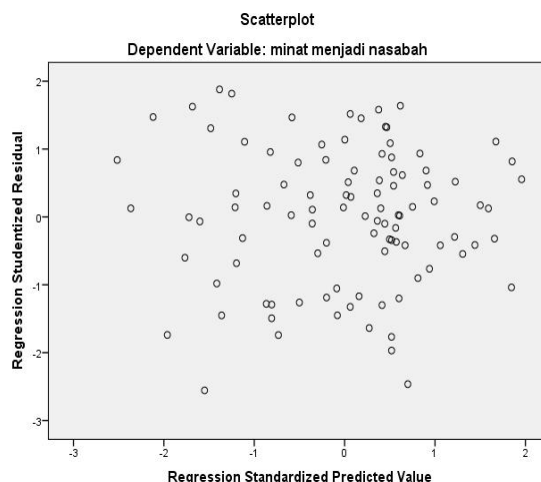
2) Uji Multikolinearitas

Ghozali dalam (Haris, 2023) bahwa uji multikolinearitas dilakukan untuk mengetahui apakah ada hubungan antara variabel bebas dalam model regresi. Tidak ada kolerasi antara variabel independen dalam model regresi yang baik. Ada kolerasi antar variabel bebas (independen) dalam model regresi jika nilai faktor penginflasian perbedaan (VIF) dan toleransi kurang dari 0,10 atau nilai VIF lebih besar dari 10. Ini adalah cara untuk mengetahui ada tidaknya multikoliniertitas.

dias dapat diketahui bahwa seluruh nilai tolerance lebih besar dari 0,10 yaitu 0.996 dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) variabel independen kurang dari 10 yaitu 0.10 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi.

3) Uji Heteroskedastisitas

Peneliti menggunakan uji statistik yang dilakukan dalam program SPSS versi 22 ini digunakan Uji Scatter Plot. Apabila titik-titik pada hasil gambar Scatter Plot meyebar secara acak diatas dan dibawah angka 0, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4. Heteroskedastisitas Scatterplot

Berdasarkan gambar diatas bahwa titik-titik hasil gambar pada Scatterplot meyebar secara acak diatas dan dibawah angka (0). Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadinya heteroskedastisitas.

Hipotesis dalam penelitian ini digunakan untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh antar variabel independen (bebas) terhadap variabel dependen (terikat). Penetapan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Hipotesis parsial

H₀ = Tidak terdapat pengaruh antara variabel pengetahuan terhadap Minat menjadi nasabah

H_a = Terdapat pengaruh antara variabel Pengetahuan terhadap Minat menjadi nasabah.

H₀ = Tidak terdapat pengaruh antara variabel Segmentasi psikografis terhadap Minat menjadi nasabah.

H_a = Terdapat pengaruh antara variabel Segmentasi psikografis terhadap Minat menjadi nasabah.

Hipotesis Simultan

H₀ = Tidak terdapat pengaruh antara variabel Pengetahuan dan Segmentasi psikografis terhadap Minat menjadi nasabah.

H_a = Terdapat pengaruh antara variabel Pengetahuan dan Segmentasi psikografis terhadap Minat menjadi nasabah.

Pengujian Hipotesis

a) **Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi berganda untuk mengukur kekuatan pengaruh dua variabel atau lebih dari variabel bebas (independen) dan variabel terikat (Dependen). Pada penelitian ini, analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar nilai Minat menjadi nasabah yang dipengaruhi oleh Pengetahuan dan Segmentasi psikografis dengan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2 + e$$

Keterangan:

Y : Variabel Independen (Minat nasabah)

a : Bilangan Konstanta

b1b2 : Koefisien arah regresi

X1 : Pengetahuan

X2 : Segmentasi Psikografis

e : Residual atau kesalahan prediksi.

Tabel 4. Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	28.236	4.313		6.547	.000
Pengetahuan	.208	.044	.428	4.735	.000
Segmentasi Psikografis	.114	.076	.136	1.505	.136

Dependent Variable: Minat menjadi nasabah

Data Diolah : 2024

$$Y = 28.236 + 0,208 + 0,114 + 4.313$$

Dimana :

- Nilai konstanta sebesar 28.236 menunjukkan bahwa jika ada variabel Minat (Y) (bebas) (X1 dan X2 = 0), maka nilai Minat menjadi nasabah (Y) Sebesar 28.236. Maka nilai yang tidak mempengaruhi Minat menjadi nasabah (Y) adalah sebesar 28.236
- Angka koefisien regresi Pengetahuan (X1) sebesar 0,208, menyatakan bahwa setiap dilihat dari tingkat 1 Pengetahuan akan menambah Keputusan minat menjadi nasabah (Y) sebesar 0,208
- Angka koefisien regresi Segmentasi Psikografis (X2) sebesar 0,114, menyatakan bahwa setiap tingkat 1 Segmentasi Psikografis akan menambah Keputusan minat menjadi nasabah (Y) sebesar 0,114.

b) Uji parsial(Uji-T)

Dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- Jika probabilitas lebih besar dari 0,05 (5%) maka tidak diterima, sedangkan jika probabilitas kurang dari 0,05 atau (5%) maka terdapat pengaruh.
- Apabila nilai t hitung lebih besar t tabel, maka dapat diterima atau ,dan jika t tabel lebih besar dari t hitung tidak dapat dapat diterima.

Ketentuan T tabel

Rumus Uji T = $t = \{a: (df=n-k)\}$

Dik n = 100

k=3

a= 5%(0.05)

$t = [5\% ; (df = 97 - 3)$

$t = (0.05 : 97) = 1.1984$

Tabel 5. Uji Parsial T Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
-------	-----------------------------	---------------------------	---	------

		Coefficients			
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	28.236	4.313		6.547 .000
	Pengetahuan	.208	.044	.428	4.735 .000
	Segmentasi Psikografis	.114	.076	.136	1.505 .136

a. Dependent Variable: Minat menjadi nasabah

Data diolah :2024

Dapat diuraikan dari table diatas adalah :

- Hasil pengujian hipotesis Pengetahuan (X1) menunjukan bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4.375 > 1,984$). Dengan taraf signifikansi sebesar 0,00 lebih kecil 0,05. Sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima .yang artinya terdapat pengaruh Pengetahuan (X1) terhadap Minat menjadi nasabah (Y).
- Hasil pengujian hipotesis Segementasi Psikografis (X2) menunjukan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($1.505 < 1,984$). Dengan taraf signifikansi sebesar 0,136 lebih besar dari 0,05. Sehingga yang artinya tidak terdapat pengaruh Segemntasi Psikografis(X1) terhadap Minat menjadi nasabah (Y).

c) Uji Simultan(Uji-F)

**Tabel 6. Uji Simultan
ANOVA^a**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	631.710	2	315.855	12.811	.000 ^b
Residual	2391.600	97	24.656		
Total	3023.310	99			

Dependent Variable: Minat menjadi nasabah

Predictors: (Constant), Segmentasi Psikografis, Pengetahuan

Data diolah :2024

Ketentuan F-tabel : $F(K-1:n-k) F= 3-1:100-3)/F=(2:97)=3.09$

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji F diketahui bahwa F hitung lebih besar dari ($12.811 > 3,09$) dengan taraf signifikansi sebesar 0,00 kurang dari 0,05. Maka model regresi dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh terhadap Minat menjadi nasabah. Sehingga H_0 ditolak atau tidak dapat diterima. dan H_a dapat diterima yang artinya Pengetahuan (X1), Segmentasi Psikografs (X2) terdapat pengaruh secara simultan secara bersamaan terhadap Minat menjadi nasabah (Y).

d) Uji Koefesien Determinasi(R^2)

Tabel 7. Koefesien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.457 ^a	.209	.193	4.965

a. Predictors: (Constant), Segmentasi Psikografis, Pengetahuan

Berdasarkan data table diatas menunjukan bahwa Adjusted R Square adalah 0.193 = 19.3% Bahwa variase dari minat menjadi nasabah dapat di jelaskan dari 2 varaibel yg diteliti.dan sisanya 80.7% (100%-19.3%) Sisanya di pengaruhi variable lain diluar penelitian ini .

Pembahasan

a. Pembahasan Kusisioner

a) Pengetahuan (X1)

Berdasarkan hasil tanggapan responden Pengetahuan terhadap minat menjadi nasabah pegadaian syariah dapat diselesaikan dengan skor 6084 dari skor maksimal 8004. Dengan demikian berdasarkan skor interval kelas (6.342 - 7.371) dalam kategori Cukup Baik.

b) Segmentasi Psikografis(X2)

Berdasarkan hasil tanggapan responden segmentasi psikograis terhadap minat menjadi nasabah pegadaian syariah dapat diselesaikan dengan skor 4.579 dari skor maksimal 5.600. Dengan demikian berdasarkan skala interval kelas (4.228.5 – 4.914.2) dalam kategori Baik.

c) Minat menjadi nasabah (Y)

Berdasarkan hasil tanggapan responden segmentasi psikograis terhadap minat menjadi nasabah pegadaian syariah dapat diselesaikan dengan skor 4.588 dari skor maksimal 5.600. Dengan demikian berdasarkan skala interval kelas (4.228.5 – 4.914.2) dalam kategori Baik.

b. Pembahasan Analisis

a) Hasil pengujian hipotesis Pengetahuan (X1) menunjukan bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4.375 > 1,984$). Dengan taraf signifikansi sebesar 0,00 lebih kecil 0,05. Sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima .yang artinya terdapat pengaruh Pengetahuan (X1) terhadap Minat menjadi nasabah (Y).

b.) Pengaruh Segmentasi Psikografis (X2) terhadap minat menjadi nasabah Pegadaian syariah

Hasil pengujian hipotesis Segementasi Psikografis (X2) menunjukan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($1.505 < 1,984$). Dengan taraf signifikansi sebesar 0,136 lebih besar dari 0,05. Sehingga yang artinya tidak terdapat pengaruh Segemntasi Psikografis(X1) terhadap Minat menjadi nasabah (Y).

c.) Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji F diketahui bahwa F hitung lebih besar dari ($12.811 > 3,09$) dengan taraf signifikansi sebesar 0,00 kurang dari 0,05. Maka model regresi dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh terhadap Minat menjadi nasabah. Sehingga H_0 ditolak atau tidak dapat diterima. dan H_a dapat diterima yang artinya Pengetahuan (X1), Segmentasi Psikografs (X2) terdapat pengaruh secara simultan secara bersamaan terhadap Minat menjadi nasabah (Y).

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas Pengetahuan memiliki kategori cukup baik yang berada pada skala interval (4.228.5 – 4.914.2). Sedangkan dalam pengujian hipotesis Pengetahuan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah dapat dilihat dari tTabel ($4.375 > 1,984$). Dengan taraf signifikansi sebesar 0,00 lebih kecil 0,05. Sehingga H_0 dan H_a dapat diterima yang artinya terdapat pengaruh Pengetahuan (X_1) terhadap Minat menjadi nasabah (Y). Segmentasi psikografis dalam kategori baik berada di skala interval 4.228.5 – 4.914.2). Sedangkan dalam pengujian hipotesis Segmentasi psikografis tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah. Hal ini dapat dilihat dari bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($1.505 < 1,984$).

DAFTAR REFERENSI

- Arifudin, O. (2020). Pendampingan Peningkatan Inovasi Produk Makanan Khas Subang Jawa Barat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 4(6), 1094–1106.
- Arifudin, O. (2023). Pendampingan Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Dalam Submit Jurnal Ilmiah Pada Open Journal System. *Jurnal Bakti Tahsinia*, 1(1), 50–58.
- Arifudin, O. (2024). Utilization of artificial intelligence in scientific writing. *Journal of Technology Global*, 1(2), 131–140.
- Damayanti, F. (2020). Pengaruh Lingkungan Kerja Dan Karakteristik Individu Terhadap Kinerja Pegawai Bank BRI Syariah Kabupaten Subang. *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6(1), 35–45.
- Fasa, I. (2020). *Eksistensi Bisnis Islami Di Era Revolusi Industri 4.0*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Haris, I. (2023). Pengenalan Teknis Penggunaan Software Turnitin Dan Mendeley Dekstop Untuk Meningkatkan Kualitas Karya Ilmiah Mahasiswa Baru. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 3(2), 172–178.
- Kartika, I. (2022). Manajemen Kurikulum Sebagai Upaya Meningkatkan Mutu Pembelajaran Pada Sekolah Menengah Atas. *Jurnal Al-Amar: Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, Agama Islam, Manajemen Dan Pendidikan*, 3(1), 81–94.
- Rahayu, Y. N. (2020). *Program Linier (Teori Dan Aplikasi)*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Shavab, F. A. (2021). *Dasar Manajemen & Kewirausahaan (Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktis)*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Sofyan, Y. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica*, 4(2), 341–352.
- Sudirman, A. (2020). *Prilaku konsumen dan perkembangannya di era digital*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tanjung, R. (2020). Pengembangan UKM Turubuk Pangsit Makanan Khas Kabupaten Karawang. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 323–332.
- Tanjung, R. (2023). Pendampingan Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Dalam Menulis Jurnal Ilmiah. *Jurnal Karya Inovasi Pengabdian Masyarakat (JKIPM)*, 1(1), 42–52.
- Ulfah, U. (2023). Analisis Teori Taksonomi Bloom Pada Pendidikan Di Indonesia. *Jurnal Al-Amar: Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, Agama Islam, Manajemen Dan Pendidikan*, 4(1), 13–22.