

**MEMPREDIKSI MINAT PENGGUNAAN *AUTHOMATIC TELLER  
MACHINE (ATM) RIDE THRU* DENGAN MENGGUNAKAN  
*THEORY OF REASONED ACTION*  
(STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH DAN KONVENSIONAL CABANG  
YOGYAKARTA)**



**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR STRATA  
SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

**Oleh:**

**RISA DANNA ADZANI  
15820148**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2019**

**MEMPREDIKSI MINAT PENGGUNAAN *AUTHOMATIC TELLER*  
*MACHINE (ATM) RIDE THRU* DENGAN MENGGUNAKAN  
*THEORY OF REASONED ACTION*  
(STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH DAN KONVENSIONAL CABANG  
YOGYAKARTA)**



**UIN**

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR STRATA  
SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

**Oleh:**

**RISA DANNA ADZANI  
15820148**

**Pembimbing:**

**SOFYAN HADINATA, S.E., M.Sc., Ak., CA.  
NIP. 19851121 201503 1 005**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2019**



**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

Hal : Skripsi Saudari Risa Danna Adzani

Kepada

**Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta**

Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta memperbaiki seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Risa Danna Adzani

NIM : 15820148

Judul Skripsi : **“MEMPREDIKSI MINAT PENGGUNAAN *AUTHOMATIC TELLER MACHINE* (ATM) *RIDE THRU* DENGAN MENGGUNAKAN *THEORY OF REASONED ACTION* (STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH DAN KONVENSIONAL CABANG YOGYAKARTA)”**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan/ Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami berharap agar skripsi Saudari tersebut di atas dapat segera di munaqasahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 4 Januari 2019

Pembimbing

**Sofyan Hadinata, S.E., M.Sc., Ak., CA.**

**NIP. 19851121 201503 1 005**



## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-144/Un.02/DEB/PP.00.9/01/2019

Tugas akhir dengan judul: “Memprediksi Minat Penggunaan *Authomatic Teller Machine* (ATM) *Ride Thru* Dengan Menggunakan *Theory of Reasoned Action* (Studi Kasus Pada BNI Syariah dan Konvensional Cabang Yogyakarta)”

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Risa Danna Adzani  
Nomor Induk Mahasiswa : 15820148  
Telah Diuji Pada : Jum'at, 11 Januari 2019  
Nilai Ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN sunan kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

**Sofyan Hadinata, S.E., M.Sc., Ak., CA.**  
NIP. 19851121 201503 1 005

Penguji I

**Dian Nuriyah Solissa, SHI, M.Si**  
NIP. 19840216 200912 2 004

Penguji II

**Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag.**  
NIP. 19670518 199703 1 003

Yogyakarta, 17 Januari 2019

UIN Sunan Kalijaga  
Fakultas ekonomi dan bisnis islam  
DEKAN



**Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag.**  
NIP. 19670518 199703 1 003

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Risa Danna Adzani

NIM : 15820148

Prodi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Memprediksi Minat Penggunaan *Authomatic Teller Machine* (ATM) *Ride Thru* Dengan Menggunakan *Theory of Reasoned Action* (Studi Kasus Pada BNI Syariah dan Konvensional Cabang Yogyakarta)**” adalah benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain, kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi dan dipergunakan sebagaimana perlunya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Yogyakarta, 4 Januari 2019

Penyusun,



**Risa Danna Adzani**  
**NIM. 15820148**

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai *civitas* akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Risa Danna Adzani  
NIM : 15820148  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“Memprediksi Minat Penggunaan *Authomatic Teller Machine* (ATM) *Ride Thru* Dengan Menggunakan *Theory of Reasoned Action* (Studi Kasus Pada BNI Syariah dan Konvensional Cabang Yogyakarta)”**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalih mediaformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 4 Januari 2019

Yang menyatakan



**Risa Danna Adzani**  
**NIM. 15820148**

## **MOTTO**

*“Kebanyakan dari kita tidak mensyukuri apa yang sudah kita miliki, tetapi kita selalu menyesali apa yang belum kita capai.”*

**Schopenhauer**

*“Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh.”*

**Confusius**

*Always Together Makes Me Strong*



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

*Teriring do'a dan syukur kepada Allah SWT dan Sholawat kepada Rasulullah SAW, sebuah karya sederhana ini ku persembahkan kepada:*

### ***Kedua Orang Tuaku Tercinta***

*Drs. Abdul Haris Mahmudi, M.A*

*Risetiningsih, S.E.*

*Yang selalu mengingatkan saya akan segala hal*

### ***Kakakku dan Adikku Tercinta***

*Zana Hashida Ma'tsaroh, S.Pd., M.Pd.*

*Nafa' Syafa'aturrohmah, S.E.*

*Zuharoh Meutya Nur Mahmudi*

*Yang selalu memberiku semangat untuk menjadi lebih baik*

### ***Seseorang yang Kelak Akan Menjadi Pendamping Hidupku***

*Karen Dharmakusuma, S.Kom.*

*Yang selalu mendampingi dan memberikanku semangat agar dapat menyelesaikan skripsi ini*

### ***Teman-temanku Tercinta***

*Rahma, Winda, Lita, Shofwah, Farid, Ummu, Hanim, dan Azizah*

*Yang selalu memberiku semangat*

### ***Almamaterku***

**UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *theory of reasoned action* pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta. Data yang dipakai data primer, dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner yang dipakai dalam penelitian ini sebelumnya telah melalui tahapan *pilot test* atau uji coba. Responden penelitian ini adalah nasabah bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta yang berjumlah 100 responden.

Teknik analisis data yang dipakai adalah regresi linear berganda. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji T-statistik untuk menguji koefien regresi parsial, serta uji F-statistik untuk menguji pengaruh secara simultan atau bersama-sama dengan tingkat signifikansi sebesar 5%. Hasil uji parsial (uji T) menunjukkan bahwa variabel sikap dan norma subjektif masing-masing berpengaruh terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta. Jika dilihat secara simultan, kedua variabel bebas tersebut secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru*.

*Kata kunci: ATM ride thru, sikap, norma subjektif dan regresi linear berganda*

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine the application of the theory of reasoned action to interest the use of the Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru at BNI syariah banks and the conventional Yogyakarta branch. The data used are primary data, using a questionnaire. The questionnaire used in this study had previously gone through the pilot test or trial stage. Respondents of this study were BNI syariah and conventional Yogyakarta branch customers, totaling 100 respondents.*

*The data analysis technique used is multiple linear regression. The hypothesis testing in this study used the T-statistic test to test the partial regression coefficients, as well as the F-statistical test to test the effect simultaneously or together with a significance level of 5%. The partial test results (T test) show that the attitude and subjective norm variables each influence the interest in using the Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru at BNI syariah banks and conventional Yogyakarta branches. If seen simultaneously, the two independent variables together have an influence on the interest in using the Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.*

*Keywords: ATM Ride Thru, Pilot Test, and Multiple Linear Regression*

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada baginda Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya yang telah memberikan petunjuk dan membimbing umatnya ke jalan yang diridhai Allah SWT.

Alhamdulillah berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir/skripsi dengan judul “Memprediksi Minat Penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* Dengan Menggunakan *Theory of Reasoned Action* (Studi Kasus Pada BNI Syariah dan Konvensional Cabang Yogyakarta)” dengan baik. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir/skripsi ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi penulisan, penyusunan, maupun isinya. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan, dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan.

Tugas akhir/skripsi ini tidak akan selesai dengan baik tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian tugas akhir/skripsi ini, di antaranya kepada:

1. Bapak Drs. KH. Yudian Wahyudi, Ph.D. selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Joko Setyono, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

4. Bapak Sofyan Hadinata, S.E., M.Sc. Ak., CA. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Kedua orang tua bapak Drs. Abdul Haris Mahmudi, M.A. dan ibu Risetiningsih, S.E. yang menjadi inspirasi dan motivasi terbesar bagi penulis, yang telah mengorbankan mulai dari materi, pikiran, tenaga bahkan segalanya mereka berikan demi cita-cita anaknya, serta memberikan dorongan dan do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Kakakku Zana Hashida Ma'tsaroh, S.Pd., M.Pd. dan Nafa' Syafa' Aturrohmah, S.E. serta adikku Zuharoh Meutya Nur Mahmudi yang telah mendoakan dan mendukung agar senantiasa belajar dan semangat.
7. Karen Dharmakusuma, S.T., terima kasih yang telah membantu dalam proses menyelesaikan skripsi, mendoakan dan mendukung agar senantiasa memberikan semangat.
8. Teman-temanku Erlita, Rahma, Farid, Ummu, Winda Hayu, Shofwah, dan Hanim yang telah mendukung dan memberikan semangat.

Yogyakarta, 4 Januari 2019

Penulis,

**Risa Danna Adzani**  
**NIM. 15820148**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Trasliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	B	be
ت	Tā'	T	te
ث	Šā'	š	es (titik di atas)
ج	Jīm	J	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (titik di bawah)
خ	Khā'	Kh	ka dan ha
د	Dāl	D	De
ذ	Ẓāl	Ẓ	zet (titik di atas)
ر	Rā'	R	Er
ز	Zāi	Z	Zet
س	Sīn	S	Es
ش	Syīn	Sy	es dan ye
ص	Ṣād	ṣ	es (titik di bawah)
ض	Ḍād	ḍ	de (titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (titik di bawah)
ظ	Ẓā'	ẓ	zet (titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge

ف	Fā'	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	El
م	Mīm	M	Em
ن	Nūn	N	En
و	Wāwu	W	W
هـ	Hā'	H	Ha
ء	Hamzah	ـ	Apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة عدة	Ditulis Ditulis	<i>Muta'addidah</i> <i>'iddah</i>
---------------	--------------------	--------------------------------------

### C. *Tā'marbūṭah*

Semua *tā'marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang "al"). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti *shalat*, *zakat*, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة علة كرامة الاولياء	Ditulis Ditulis Ditulis	<i>ḥikmah</i> <i>'illah</i> <i>Karāmah al-auliya'</i>
-------------------------------	-------------------------------	---

### D. Vokal Pendek dan Penerapannya

----َ---	Fathah	Ditulis	A
----ِ---	Kasrah	Ditulis	I
----ُ---	Ḍammah	Ditulis	U

فعل	Faḥah	Ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكر	Kasrah	Ditulis	<i>żukira</i>
يذهب	Ḍammah	Ditulis	<i>yazhabu</i>

### E. Vokal Panjang

1. Faḥah + alif جاهلية	Ditulis	<i>Ā</i>
	Ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2. Faḥah + yā'mati تنسى	Ditulis	<i>ā</i>
	Ditulis	<i>Tansā</i>
3. Kasrah + yā'mati كريم	Ditulis	<i>ī</i>
	Ditulis	<i>Karīm</i>
4. Ḍammah + wāwu mati فروض	Ditulis	<i>ū</i>
	Ditulis	<i>furūd</i>

### F. Vokal Rangkap

1. Faḥah + yā'mati بينكم	Ditulis	<i>Ai</i>
	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2. Faḥah + wāwu mati قول	Ditulis	<i>Au</i>
	Ditulis	<i>Qaul</i>

### G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

### H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf Qomariyyah maka ditulis dengan menggunakan huruf awal "al"

القرآن	Ditulis	<i>alQur'an</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis sesuai dengan huruf pertama Syamsiyyah tersebut

السَّمَاء الشمس	Ditulis Ditulis	<i>as-samā</i> <i>asy-syams</i>
--------------------	--------------------	------------------------------------

### I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوى الفروض أهل السنة	Ditulis Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i> <i>ahl as-sunnah</i>
-------------------------	--------------------	--

### J. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

1. Kosa kata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: al-Qur'an, hadits, mazhab, syariat, lafaz.
2. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku al-Hijab.
3. Nama pengarang yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh.
4. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan.



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR</b> .....	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	<b>vi</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xx</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xxi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xxii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Teori Tindakan Beralasan ( <i>Theory of Reasoned Action</i> ).....	11
B. Sikap.....	12
1. Komponen sikap .....	13
2. Fungsi sikap .....	14
C. Norma Subjektif .....	15
D. <i>Automatic Teller Machine</i> (ATM).....	16

1. Jenis-jenis <i>Authomatic Teller Mechine</i> (ATM) .....	17
2. Fungsi ATM <i>Drive Thru</i> dan <i>Ride Thru</i> .....	18
E. Minat Nasabah.....	19
F. Telaah Pustaka.....	21
G. Pengembangan Hipotesis.....	24
H. Kerangka Pemikiran .....	27
<b>BAB III METODA PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>
A. Jenis Penelitian .....	29
B. Jenis dan Sumber Data .....	29
1. Jenis Data.....	29
2. Sumber Data .....	29
C. Populasi dan Sampel.....	30
1. Populasi.....	30
2. Sampel .....	30
D. Metode Pengumpulan Data .....	31
E. Definisi Operasional Variabel .....	32
1. Variabel Dependen (Variabel Terikat) .....	32
2. Variabel Independen (Variabel Bebas).....	33
F. Pengujian Instrumen Penelitian.....	37
1. Uji Validitas.....	38
2. Uji Reliabilitas .....	39
G. Teknik Analisis Data .....	39
1. Asumsi Klasik.....	39
2. Analisis Regresi Linear Berganda .....	42
3. Uji Hipotesis .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>46</b>
A. Hasil <i>Pilot Test</i> .....	46
1. Uji Validitas.....	46
2. Uji Reliabilitas .....	47
B. Karakteristik Responden.....	48
C. Analisis Data.....	51

1. Uji Validitas.....	51
2. Uji Reliabilitas.....	52
3. Uji Asumsi Klasik.....	53
4. Uji Beda t-Test.....	56
5. Analisis Regresi Linear Berganda .....	59
6. Pengujian Hipotesis .....	60
D. Pembahasan .....	65
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>71</b>
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>78</b>
<b>CURRICULUM VITAE.....</b>	<b>105</b>



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2.1</b> Penelitian Terdahulu.....	21
<b>Tabel 4.1</b> Hasil Uji Validitas <i>Pilot Test</i> .....	46
<b>Tabel 4.2</b> Hasil Uji Reliabilitas <i>Pilot Test</i> .....	48
<b>Tabel 4.3</b> Responden Berdasarkan Usia.....	49
<b>Tabel 4.4</b> Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	49
<b>Tabel 4.5</b> Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	50
<b>Tabel 4.6</b> Responden Berdasarkan Jenis Bank BNI.....	50
<b>Tabel 4.7</b> Hasil Uji Validitas .....	51
<b>Tabel 4.8</b> Hasil Uji Reliabilitas .....	52
<b>Tabel 4.9</b> Hasil Uji Normalitas.....	54
<b>Tabel 4.10</b> Hasil Uji Multikolinearitas .....	54
<b>Tabel 4.11</b> Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	55
<b>Tabel 4.12</b> Hasil Uji Beda Variabel Sikap .....	56
<b>Tabel 4.13</b> Hasil Uji Beda Variabel Norma Subjektif.....	58
<b>Tabel 4.14</b> Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	60
<b>Tabel 4.15</b> Hasil Uji Parsial (Uji T) .....	61
<b>Tabel 4.16</b> Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	63
<b>Tabel 4.17</b> Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	64
<b>Tabel 4.18</b> Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis .....	65

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.1</b> Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia .....	5
<b>Gambar 2.1</b> Teori Tindakan Beralasan.....	12
<b>Gambar 2.2</b> Kerangka Pemikiran Penelitian .....	28



## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1</b> Terjemahan Ayat-ayat Al-Quran .....	78
<b>Lampiran 2</b> Kuesioner Penelitian.....	79
<b>Lampiran 3</b> Data Pribadi Responden.....	85
<b>Lampiran 4</b> Rekapitulasi Data Jawaban Responden .....	89
<b>Lampiran 5</b> Hasil Output SPSS 19.....	94
<b>Lampiran 6</b> Foto Penyebaran Kuesioner.....	104



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Persaingan industri perbankan saat ini semakin ketat, sehingga diperlukan berbagai inovasi terkait layanan kepada nasabah maupun ragam produk. Dalam konsep pemasaran, arah komunikasi antara produsen (pihak perbankan) dan konsumen (nasabah) bersifat horizontal, sehingga nantinya bank yang mampu mengkomunikasikan layanan dan produk kepada nasabah dengan memperhatikan situasi, kebutuhan dan keinginan, dapat meraih keuntungan besar melalui kepuasan terhadap pengguna produk dan layanan perbankan tersebut (Wahjono, 2010: 107).

Salah satu upaya yang dilakukan oleh bank dalam rangka mengoptimalkan pelayanan yaitu dengan tersedianya fasilitas layanan *Automated Teller Machine* (ATM). ATM yang dalam bahasa Indonesia dikenal dengan nama Anjungan Tunai Mandiri atau bahasa internasionalnya berarti *Authomatic Teller Machine* hakikatnya adalah piranti bank berskala mini yang dioperasikan dengan sistematis dengan mengandalkan teknologi komputasi dan teknologi komunikasi nirkabel yang memungkinkan nasabah mendapat layanan teler secara otomatis, meskipun tanpa teler manusia (Wahjono, 2010: 107).

Keberadaan ATM tentu saja sangat membantu masyarakat dalam melakukan aktivitas keuangan berbasis bank, apalagi saat ini telah didirikan *Authomatic Teller Machine* (ATM) berbasis *Ride Thru* dan *Drive Thru*. ATM

*Ride Thru* diperuntukkan bagi para pengendara sepeda motor, sedangkan *ATM Drive Thru* diperuntukkan bagi para pengendara mobil.

Bank konvensional ataupun bank syariah senantiasa berusaha untuk melayani para nasabah lebih baik lagi dari waktu ke waktu. Bagi nasabah yang banyak beraktivitas dengan kendaraan dan membutuhkan ATM berbasis *Ride Thru* dan *Drive Thru* di sela-sela kesibukan nasabah, pihak bank menyediakan ATM berbasis *Ride Thru* dan *Drive Thru* yang dapat digunakan tanpa harus turun dari kendaraan, di tempat-tempat strategis di kota-kota besar di Indonesia. Seluruh fitur yang ada pada ATM biasa dapat digunakan pada ATM berbasis *Ride Thru* dan *Drive Thru*.

Islam sebagai agama wahyu merupakan sumber pedoman hidup bagi para pemeluknya. Tak terkecuali setiap kegiatan ekonomi Islam semestinya dilakukan dengan pendekatan nilai Islam dan bukan hanya semata-mata demi keuntungan materi saja. Dalam konsep Islam dikenal hubungan sosial sesama manusia dengan istilah *hablum minannass*. Wujud dari konsep ini adalah akhlak yang baik sesama manusia, karena manusia tidak hanya membutuhkan pertolongan dari Allah SWT tetapi juga membutuhkan bantuan dari sesama manusia, sebagaimana ayat Al-Qur'an surat Ali-Imron ayat 112:

ضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الذَّلِيلَةُ أَيْنَ مَا تَفْعَلُوا إِلَّا يَحْبِلُ مِنَ اللَّهِ وَحَبْلٌ مِنَ النَّاسِ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِنَ اللَّهِ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الْمَسْكَنَةُ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَكْفُرُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَيَقْتُلُونَ الْأَنْبِيَاءَ بِغَيْرِ حَقِّ ۚ ذَٰلِكَ بِمَا عَصَوْا وَكَانُوا يَعْتَدُونَ ١١٢

<sup>1</sup> Artinya: “Mereka diliputi kehinaan di mana saja mereka berada, kecuali jika mereka berpegang kepada tali (agama) Allah dan tali (perjanjian) dengan manusia, dan mereka kembali mendapat kemurkaan dari Allah dan mereka diliputi kerendahan. Yang demikian itu karena mereka kafir kepada ayat-ayat Allah dan membunuh para nabi tanpa alasan yang benar. Yang demikian itu disebabkan mereka durhaka dan melampaui batas.” (Q.S. Ali-Imron 3: 112), H. Zaini Dahlan dkk., Qu'an Karim dan Terjemahan Artinya (Yogyakarta: UII Press 1999), hlm. 65.



Perilaku yang ditampilkan oleh setiap individu sangatlah beragam dan unik. Keberagaman dan keunikan tersebut menarik perhatian para ahli untuk meneliti tentang perilaku manusia. Terdapat banyak teori menjelaskan tentang determinan perilaku manusia. Upaya memahami perilaku individu merupakan topik sentral dalam bidang psikologi. Salah satu teori yang banyak digunakan adalah teori yang dikemukakan Fishbein dan Ajzen (1975) yaitu *Theory of Reasoned Action* (TRA) (Ramdhani, 2011: 55).

Sikap dan norma subjektif merupakan faktor penting. Suatu sikap merupakan produk dari proses sosialisasi dimana seseorang bereaksi sesuai dengan rangsangan yang di terimanya. Menurut Ajzen dan Fishbein (1975), *theory of reasoned action* berusaha untuk menetapkan faktor-faktor apa yang menentukan konsistensi sikap perilaku, yang mulai dengan asumsi bahwa orang berperilaku secara rasional. Teori tersebut bertujuan untuk membangun hubungan antara keyakinan (*belief*), sikap (*attitude*), dan minat (*intention*), teori tersebut dinamakan teori tindakan beralasan atau *theory of reasoned action*. Teori tersebut merupakan perluasan model yang berfokus pada penentuan perilaku yang diharapkan (Mar'at, 1982: 9).

Teori tindakan beralasan mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti serta beralasan dan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal: pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tapi oleh sikap yang spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tapi juga oleh norma-norma subyektif (*subjective norms*) yaitu keyakinan kita mengenai apa yang

orang lain inginkan agar kita berbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu *intensi* (minat) atau niat berperilaku tertentu (Sears, Freedman, dan Peplau, 1988: 137).

Minat nasabah yaitu pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya. Minat nasabah dalam menggunakan ATM *Ride Thru* dilandasi oleh berbagai faktor antara lain sikap dan norma subjektif. Maka dalam penelitian ini, faktor tersebut akan menjadi variabel penelitian (Schifman dan Kanuk, 2008: 72).

Penelitian yang dilakukan oleh Mas'ud (2012), menemukan bahwa variabel sikap dan norma subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap keinginan menggunakan ATM. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Anggelina J. P dan Japariato (2014), dengan objek *purchase intention* pelanggan SOGO Department Store di Tanjung Plaza Surabaya. Dari hasil penelitian diketahui bahwa variabel sikap dan norma subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap niat beli konsumen.

Salah satu bank yang pertama kali menawarkan jasa layanan ATM *Ride Thru* adalah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Layanan ATM *Ride Thru* ini diharapkan akan menjadi sarana bagi bank BNI untuk merebut pangsa pasar pengguna jalan raya yang saat ini didominasi oleh pengguna sepeda motor. Menurut Gatot (2013) dalam situs *website* <https://finance.detik.com>, layanan ATM *Ride Thru* ini merupakan salah satu

strategi penempatan ATM untuk memberikan kemudahan layanan atau transaksi, khususnya bagi pengendara sepeda motor tanpa harus turun dari kendaraan.

Layanan ATM *Ride Thru* ini merupakan salah satu respon bank BNI atas pertumbuhan signifikan pemakai sepeda motor di Indonesia saat ini. Kendaraan roda dua belakangan menjadi alat transportasi favorit di Tanah Air. Populasinya terus membengkak dari tahun ke tahun. Menurut BPS dan LKPP, jumlah sepeda motor di Indonesia saat ini sebanyak 105.150.082 unit. Dari jumlah masyarakat Indonesia yang sekira 250 jutaan, artinya dua banding tiga (BPS. 2017. <http://databoks.katadata.co.id>, 20 Desember 2017).



**Gambar 1.1 Jumlah Kendaraan Bermotor Di Indonesia**

Hal ini menimbulkan layanan ATM *Ride Thru* menjadi inovasi bank BNI yang diharapkan dapat mengakomodir kepentingan atau kebutuhan nasabah dalam bertransaksi yang nyaman tersebut, terutama bagi para pengendara sepeda motor (Gatot. 2013. <http://www.bni.co.id>, 1 September 2013). Karena bank-bank lain saat ini belum ada yang mendirikan ATM Ride Thru maka penulis memilih objek tersebut yaitu bank BNI, terlebih ATM

yang dimiliki bank BNI dapat juga digunakan oleh nasabah bank BNI syariah.

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian mengenai *theory of reasoned action* pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* menarik untuk diteliti karena semakin tingginya kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa perbankan sehingga minat nasabah menjadi bagian yang sangat penting bagi setiap bank. Hal ini dikarenakan dengan terpenuhinya harapan nasabah, maka nasabah akan kembali menggunakan produk perbankan tersebut dan tentunya menjadi keuntungan bagi bank itu sendiri. Terlebih lagi layanan *ATM Ride Thru* yang kini mulai banyak digunakan oleh hampir semua kalangan masyarakat khususnya bagi pengendara sepeda motor, bahkan tidak jarang orang lebih memilih layanan *ATM Ride Thru* karena orang tidak harus turun dari kendaraannya.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada perlu dilakukan penelitian mengenai *Theory of Reasoned Action* pada minat penggunaan *Automated Teller Machine (ATM) Ride Thru* supaya dapat berkontribusi untuk perusahaan dalam meningkatkan minat nasabah pada bank BNI syariah dan konvensional, maka dari uraian latar belakang di atas penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“MEMPREDIKSI MINAT PENGGUNAAN AUTHOMATIC TELLER MACHINE (ATM) RIDE THRU DENGAN MENGGUNAKAN THEORY OF REASONED ACTION (STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH DAN KONVENSIONAL CABANG YOGYAKARTA)”**.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah sikap berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta?
2. Apakah norma subjektif berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta?
3. Apakah sikap dan norma subjektif berpengaruh terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta?

## C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok masalah di atas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sikap terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh norma subjektif terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* pada bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian mengenai penerapan *theory of reasoned action* pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* ini diharapkan mampu memberikan kontribusi pengembangan ilmu manajemen pemasaran khususnya pada manajemen pemasaran perbankan. Penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai sumber referensi maupun acuan bagi peneliti sejenis selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak bank dalam menyusun kebijakan strategi pemasaran yang terkait dengan *Theory of Reasoned Action* dalam menggunakan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* sehingga dapat meningkatkan minat nasabah bank BNI syariah dan BNI konvensional Yogyakarta maupun pada bank umum lainnya.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Agar dalam penulisan skripsi ini bisa terarah dan sistematis maka dalam skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab dimana setiap bab terdiri dari

sub-sub sebagai perinciannya. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

Bab pertama diawali dengan pendahuluan sebagai pengantar dari skripsi ini secara keseluruhan. Bab ini terdiri dari empat sub bab yang terdiri dari latar belakang permasalahan yang akan dibahas. Dalam latar belakang dijelaskan juga mengapa peneliti memilih variabel-variabel yang digunakan. Dijelaskan juga mengapa peneliti memilih variabel-variabel yang digunakan. Dijelaskan pula pokok permasalahan yakni bagaimana pengaruh variabel independen (sikap dan norma subjektif) terhadap variabel dependen yakni minat nasabah. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Kemudian manfaatnya yaitu memberikan informasi kepada pihak bank terkait strategi pemasaran perbankan. Bagian terakhir adalah sistematika pembahasan.

Bab kedua dalam penelitian ini berupa landasan teori dari penelitian yang akan dilakukan. Bab kedua ini terdiri dari beberapa sub bab, antara lain telaah pustaka berisikan kutipan-kutipan hasil dari beberapa penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini, kerangka teori memuat hubungan antar variabel berdasarkan teori, landasan teori sendiri menjadi acuan dalam pengembangan dalam pembahasan penelitian yang akan dilakukan serta pengembangan hipotesis yang akan diteliti selanjutnya.

Bab ketiga berisikan mengenai paparan metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini, Metode penelitian tersebut akan menjelaskan

mulai dari jenis penelitian apa yang akan dilakukan, sampel, populasi, teknik pengumpulan data, hingga analisis apa yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Bab keempat merupakan inti dari penelitian ini yaitu analisis data dan pembahasan. Bab ini mengulas tentang analisis terhadap data yang digunakan dalam penelitian ini. Analisis data ini meliputi analisis data secara kuantitatif, pengujian terhadap hipotesis yang diajukan pada awal penelitian dan bagaimana hasil analisis kuantitatif tersebut diinterpretasikan.

Bab kelima yaitu penutup yang menjadi bab terakhir dari skripsi ini. Bab kelima akan menjadi puncak yang akan menyimpulkan dari awal hingga akhir penelitian ini. Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari analisis data yang dilakukan, selain itu juga implikasi dari hasil penelitian, dan saran untuk beberapa pihak yang akan memakai hasil dari penelitian ini dan bagi penelitian yang akan datang.



## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik beberapa kesimpulan atas hasil analisis tersebut sebagai berikut:

1. Dari hasil uji regresi menjelaskan bahwa secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara variabel sikap dan norma subjektif pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* di bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.
2. Sikap berpengaruh pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* di bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta. Hal ini ditunjukkan dengan  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $2,206 > 1,985$ ). Dengan demikian  $H_1$  diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel sikap secara parsial berpengaruh pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* di bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.
3. Norma subjektif berpengaruh pada minat penggunaan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* di bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta. Hal ini ditunjukkan dengan  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $6,981 < 1,985$ ), dengan demikian  $H_2$  diterima. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel norma subjektif secara parsial berpengaruh pada minat penggunaan *Authomatic Teller*

*Machine (ATM) Ride Thru* di bank BNI syariah dan konvensional cabang Yogyakarta.

## **B. Saran**

1. Untuk sikap, bank BNI syariah dan konvensional disarankan promosi intensif di dalam dan di luar area bank, memasang promosi mengenai *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru* untuk menarik minat nasabah agar mau menggunakan *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru*.
2. Untuk norma subjektif, bank BNI syariah dan konvensional disarankan sering melakukan promosi atau iklan di surat kabar ataupun media elektronik agar orang lain mendapat informasi mengenai *Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmat, Zakarija. (2010). *Theory of Planned Behavior, Masihkah Relevan?*.  
Diperoleh dari: <http://zakarija.staff.umm.ac.id/.html> Diakses: 19 Juli 2015.
- Adil, Afandie. (2015). Pengaruh Pengetahuan Tentang Lingkungan, Sikap Pada Lingkungan, Nirma Subjektif Terhadap Niat Pembelian Green Product. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 1, hal 122-128.
- Ahmadi, Abu. (2009). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Angelina J. P, Jessvita dan Edwin Japariato. (2014). Analisis Pengaruh Sikap, *Subjective Norm* dan *Perceived Behavioral Control* Terhadap *Purchase Intention* Pelanggan Sogo Departement Store di Tunjungan Plaza Surabaya. *Jurnal Strategi Pemasaran*, Vol. 2, No. 1, hal 1-7.
- Astrini, Nindya. (2011). Hubungan Antara Sikap Konsumen dan Norma Subjektif Dengan Minat Nasabah Untuk Bertransaksi Logam Mulia di Pegadaian Syariah (Studi Kasus: Pegadaian Syariah Cabang Kramat Raya Jakarta). *Jurnal Media Ekonomi*, Vol. 19, No. 3, hal 93-116.
- Azwar, Saifudin. (2002). *Sikap Manusia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Chaplin, J. P. (2008). *Kamus Psikologi Lengkap*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Ferdinand, Augusty. (2006). *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gokhan, Ozer and Emine Yilmaz. (2011). Comparison of The Theory of Reasoned Action and The Theory of Planned Behavior: An Application On Accountant

Information Technology Usage. *African Journal of Business Management*, Vol. 5 (1), Pp. 50-58.

Gulo, W. (2002). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Grasindo.

H. Zaini Dahlan dkk. (2014). *Qur'an Karim dan Terjemahan Artinya*. Yogyakarta: UII Press.

Handaru, Agung Wahyu, Widya Paramita, Adzhani Achmad, dan Chitra Nandiswara. (2014). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Magister Management (Kajian Empiris Pada Sebuah Universitas Negeri di Jakarta). *Jurnal Universitas Paramadina*, Vol. 11, No. 2, hal 1046-1061.

Imelda, Sri, Rof'i, dan Hikmayanti Huwalda. (2014). Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Minat Konsumen (Studi Pada Pengguna Refill Tinta Printer Dataprint di Banjarmasin). *Jurnal Study Management Reserch*, Vol. 11, No. 2.

Indriyanto, Nur dan Bambang Supomo. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE.

Julianti, Lu Ni. (2014). Pengaruh Suasana Took (*Store Atmosphere*) Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toserba Nusa Permai Kecamatan Nusa Padina. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 4, No. 1.

Krech, David and R. S. Crutchfield. (1948). *Theory and Problems of Social Psychology*. New Delhi: Tata Mc. Graw-Hill Publishing Co. Pvt. Ltd.

Kuncoro, Mudrajad. (2001). *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

- Lada, Suddin, Geoffrey Harvey Tanakinjal and Hanudin Amin. (2009). Predicting Intention to Choose Halal Products Using Theory of Reasoned Action. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 2, No. 1, pp. 66-76.
- Mar'at. (1982). *Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*. Jakarta: Balai Aksara.
- Mas'ud, Muchlis H. (2012). Pengaruh Sikap, Norma-Norma Subjektif dan Control Perilaku yang Dipersepsikan Nasabah Bank Terhadap Keinginan Untuk Menggunakan *Authomatic Teller Machine* (ATM) Bank BCA di Kota Malang. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 1, No. 3, hal 13-28.
- Munandar. (2014). Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe. *Jurnal Visioner dan Strategi*, Vol. 3, No. 2, hal 73-80.
- Murwanto, Sigit. (2006). Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Niat Beli Mahasiswa Sebagai Konsumen Potensial Produk Pasta Gigi Close Up. *Jurnal Siasat Bisnis*, Vol. 11, No. 1, hal 81-91.
- Rahmah. (2011). *Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliah Ilegal Pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*. Skripsi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Rahman, Shaleh Abdul dan Muhib Abdul Wahab. (2004). *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana.

- Ramdhani, Neila. (2011). Penyusunan Alat Pengukuran Berbasis *Theory Of Planned Behavior*. *Jurnal Psikologi*, Vol. 19, No. 2, hal 55-67.
- Sardiman, A.M. (1990). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Satya, Leonardus Dwi. (2010). *Pengaruh Sikap, Norma Subjektif Terhadap Intensi Menjadi Wirausaha Sukses (Studi Kasus: Usaha Mikro Kecil Menengah Agribisnis di Kecamatan Ciampea, Bogor)*. Skripsi Institut Pertanian Bogor.
- Schiffman, Leon G. dan Leslie Lazar Kanuk. (2008). *Consumer Behavior*, 7<sup>th</sup> ed., Englewood Cliff. New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Sears, David O., Jonathan L. Freedman, dan L. Anne Peplau. (1988). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Sekaran, Uma. (2011). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat.
- Siddik, M. (2017). *Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Minat Nasabah Pedagang UMKM Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang*. Skripsi UIN Raden Fatah Palembang.
- Slameto. (2003). *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

Taylor, Steven A. dan Thomas L. Baker. (1994). An Assessment of The Relationship Between Service Quality and Customer Satisfaction in The Formation of Consumers' Purchase Intentions. *Journal of Retailing*, Vol. 70, No. 2, pp. 163-178.

Wahjono, Sentot Imam. (2010). *Manajemen Pemasaran Bank*, Surabaya: Graha Ilmu.

Wanarta, Feby Eileen dan Yenny Mangoting. (2014). Pengaruh Sikap Ketidapatuhan Pajak, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan terhadap Niat Wajib Pajak Orang Pribadi untuk Melakukan Penggelapan Pajak. *Tax and Accounting Review*, Vol. 4, No. 1, hal 1-13.

Wibowo, Amanda Anidia Ita. (2016). *Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku yang Dirasakan Terhadap Minat Beli Produk Private Brand Alfamart disekitar Universitas Muhammadiyah Surakarta*. Naskah Publikasi. Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

<http://www.bni.co.id/id-id/beranda/berita/siaranpers/articleid/2601/bni-sediakan-atm-khusus-pengendara-sepeda-motor> diakses pada tanggal 1 September 2013

[www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)

[www.databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/12/20/2016-jumlah-sepeda-motor-indonesia-tembus-100-juta](http://www.databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/12/20/2016-jumlah-sepeda-motor-indonesia-tembus-100-juta) diakses pada tanggal 20 Desember 2017

<https://finance.detik.com/moneter/d-2346204/bni-sediakan-atm-khusus-para-bikers> diakses pada tanggal 1 September 2013

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Terjemahan Ayat-Ayat Al-Qur'an

Halaman	Bab	Terjemahan
3	I	<p>“Mereka diliputi kehinaan di mana saja mereka berada, kecuali jika mereka berpegang kepada tali (agama) Allah dan tali (perjanjian) dengan manusia, dan mereka kembali mendapat kemurkaan dari Allah dan mereka diliputi kerendahan. Yang demikian itu karena mereka kafir kepada ayat-ayat Allah dan membunuh para nabi tanpa alasan yang benar. Yang demikian itu disebabkan mereka durhaka dan melampaui batas.” (Q.S. Ali-Imron 3: 112)</p>



**KUESIONER PENELITIAN**

***THEORY OF REASONED ACTION* PADA MINAT PENGGUNAAN**  
***AUTHOMATIC TELLER MACHINE (ATM) RIDE THRU***  
**(STUDI KASUS PADA BANK BNI SYARIAH DAN KONVENSIIONAL**  
**CABANG YOGYAKARTA)**

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Dengan hormat, sehubungan dengan penelitian yang saya lakukan guna penyusunan skripsi di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, maka dengan kerendahan hati saya mohon Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi angket berikut.

Atas kerjasama dan kesediaannya, sebelum dan sesudahnya saya ucapkan terima kasih, semoga akan menjadi amal kebaikan yang diterima Allah SWT amin.

**A. Identitas Responden**

Berilah tanda silang (x) jika ada alternatif jawaban yang sesuai.

1. Nama : .....
2. Alamat : .....
3. Jenis Kelamin
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
4. Usia Anda
  - a. 18 - 25                      c. 35 - 45
  - b. 25 - 35                      d. > 45
5. Pendidikan Terakhir Anda
  - a. SD/MI                      c. SMA/MA/SMK
  - b. SMP/Mts                      d. Perguruan Tinggi
6. Penghasilan per Bulan
  - a. < Rp 1.000.000                      c. Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000
  - b. Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000                      d. > Rp 10.000.000
7. Pernah menggunakan ATM BNI Ride Thru
  - a. Ya                      b. Tidak
8. Jenis ATM BNI
  - a. Syariah

b. Konvensional

## B. Petunjuk Pengisian

### KUESIONER A

#### 1. *Evaluation of Behavioral Belief*

##### **BAGIAN 1**

Berikut ini terdapat butir-butir pernyataan, baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan penilaian sesuai dengan apa yang anda pikirkan, dengan mengisi titik-titik dengan pilihan jawaban yang disediakan. Pilihan jawabannya adalah sebagai berikut:

SM = Sangat Menguntungkan

M = Menguntungkan

Me = Merugikan

SMe = Sangat Merugikan

Cara menilainya adalah dengan memberikan tanda ceklist (√) pada kolom jawaban yang ada di sebelah kanan pernyataan.

Berikut ini adalah pernyataannya. Jawablah dengan cermat dan teliti. Mohon diperiksa kembali jangan sampai ada yang terlewatkan.

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SM	M	Me	SMe
1.	Bagi saya, menghemat waktu adalah sesuatu yang...				
2.	Bagi saya, melakukan sesuatu yang praktis adalah hal yang...				
3.	Bagi saya, memanfaatkan ATM yang dapat memenuhi kebutuhan saya adalah kegiatan yang...				
4.	Bagi saya, melakukan sesuatu yang mudah adalah hal yang....				

#### 2. *Behavioral Belief*

##### **BAGIAN 2**

Berikut ini terdapat butir-butir pernyataan, baca, dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan penilaian sesuai dengan apa yang anda pikirkan/rasakan, dengan cara menceklist (√) salah satu dari empat jawaban yang tersedia, pada bagian kanan dari masing-masing pernyataan. Pilihan jawabannya adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Berikut ini adalah pernyataannya. Jawablah dengan cermat dan teliti. Mohon diperiksa kembali jangan sampai ada yang terlewatkan.

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
5.	Saya menghemat waktu dengan menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> karena dapat dilakukan dengan cepat tanpa harus turun dari kendaraan.				
6.	Saya akan menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> karena sangat praktis dalam bertransaksi.				
7.	<i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> dapat memberikan manfaat yang maksimal untuk memenuhi kebutuhan saya.				
8.	Transaksi dengan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> dapat dilakukan dengan mudah tanpa harus turun dari kendaraan.				

## KUESIONER B

### 3. *Normatives Beliefs*

#### BAGIAN 3

Berikut ini terdapat butir-butir pernyataan, baca, dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan penilaian sesuai

dengan apa yang anda pikirkan/rasakan, dengan cara menceklist (√) salah satu dari empat jawaban yang tersedia, pada bagian kanan dari masing-masing pernyataan. Pilihan jawabannya adalah sebagai berikut:

- SS : Sangat Setuju  
 S : Setuju  
 TS : Tidak Setuju  
 STS : Sangat Tidak Setuju

Berikut ini adalah pernyataannya. Jawablah dengan cermat dan teliti. Mohon diperiksa kembali jangan sampai ada yang terlewatkan.

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
9.	Keluarga saya menyarankan saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
10.	Media cetak atau media elektronik menyarankan saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
11.	Teman saya menyarankan saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
12.	Saudara saya menyarankan saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				

#### 4. *Motivation to Comply*

##### **BAGIAN 4**

Berikut ini terdapat butir-butir pernyataan, baca, dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan penilaian sesuai dengan apa yang anda pikirkan/rasakan, dengan cara menceklist (√) salah satu dari empat jawaban yang tersedia, pada bagian kanan dari masing-masing pernyataan. Pilihan jawabannya adalah sebagai berikut:

- SS : Sangat Setuju

- S : Setuju  
 TS : Tidak Setuju  
 STS : Sangat Tidak Setuju

Berikut ini adalah pernyataannya. Jawablah dengan cermat dan teliti.  
 Mohon diperiksa kembali jangan sampai ada yang terlewatkan.

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
13.	Saya akan mengikuti saran keluarga saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
14.	Saya akan mengikuti saran media cetak/elektronik untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
15.	Saya tidak akan mengikuti saran teman saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				
16.	Saya tidak akan mengikuti saran saudara saya untuk menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru.</i>				

### KUESIONER C

#### 5. FAKTOR MINAT

##### BAGIAN 5

Berikut ini terdapat butir-butir pernyataan, baca, dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan penilaian sesuai dengan apa yang anda pikirkan/rasakan, dengan cara menceklist (√) salah satu dari empat jawaban yang tersedia, pada bagian kanan dari masing-masing pernyataan. Pilihan jawabannya adalah sebagai berikut:

- SS : Sangat Setuju  
 S : Setuju  
 TS : Tidak Setuju  
 STS : Sangat Tidak Setuju

Berikut ini adalah pernyataannya. Jawablah dengan cermat dan teliti. Mohon diperiksa kembali jangan sampai ada yang terlewatkan.

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
17.	<i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> sangat sesuai dengan kebutuhan saya, sehingga kelak saya harus menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> .				
18.	Saya ingin menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> karena memberikan kemudahan bagi penggunaanya.				
19.	Saya melihat keluarga atau teman saya melakukan transaksi dengan menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> sehingga saya ingin menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> tersebut.				
20.	Jika sudah menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> saya akan mendapat banyak kemudahan dalam bertransaksi.				
21.	Saya akan terus menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> dari pada menggunakan ATM biasa lainnya.				
22.	Saya akan merekomendasikan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> kepada orang lain.				
23.	Saya akan terus mengikuti informasi tentang <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> dan memberi tahu informasi tersebut kepada orang lain.				
24.	Saya akan menggunakan <i>Authomatic Teller Machine (ATM) Ride Thru</i> di masa yang akan datang.				

## Lampiran 3

## Data Pribadi Responden

No.	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Penghasilan	Pernah Menggunakan ATM Ride Thru	Bank BNI
1	Perempuan	18 - 25 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
2	Laki-laki	18 - 25 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
3	Perempuan	20 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Konvensional
4	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Konvensional
5	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Konvensional
6	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Konvensional
7	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
8	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Syariah
9	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
10	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
11	Perempuan	18 - 25 Tahun	Perguruan Tinggi	< 1000000	Tidak	Konvensional
12	Perempuan	> 45 Tahun	Perguruan Tinggi	< 1000000	Tidak	Konvensional
13	Laki-laki	18 - 25 Tahun	Perguruan Tinggi	< 1000000	Ya	Konvensional
14	Perempuan	22 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
15	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Konvensional
16	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
17	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
18	Laki-laki	> 45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Ya	Syariah
19	Laki-laki	18 - 25 Tahun	Perguruan Tinggi	< 1000000	Tidak	Konvensional
20	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
21	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
22	Perempuan	24 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
23	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional

24	Perempuan	21 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
25	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
26	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
27	Perempuan	23 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
28	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Syariah
29	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Syariah
30	Perempuan	19 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Syariah
31	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
32	Laki-laki	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
33	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
34	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
35	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
36	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
37	Perempuan	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
38	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Konvensional
39	Laki-laki	25 - 35 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
40	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
41	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
42	Perempuan	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
43	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
44	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Konvensional
45	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
46	Laki-laki	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
47	Perempuan	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
48	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
49	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
50	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional



51	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
52	Laki-laki	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
53	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
54	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
55	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
56	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Ya	Konvensional
57	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
58	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
59	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Konvensional
60	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
61	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Tidak	Konvensional
62	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
63	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
64	Perempuan	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
65	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
66	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
67	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Tidak	Konvensional
68	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
69	Perempuan	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	5000000-10000000	Ya	Konvensional
70	Laki-laki	>45 Tahun	SMA/MA/SMK	5000000-10000000	Ya	Konvensional
71	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Ya	Konvensional
72	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Ya	Konvensional
73	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
74	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
75	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Tidak	Konvensional
76	Laki-laki	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
77	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional

78	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
79	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
80	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
81	Laki-laki	25 - 35 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Konvensional
82	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
83	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
84	Perempuan	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
85	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
86	Laki-laki	35 - 45 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Konvensional
87	Laki-laki	35 - 45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
88	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
89	Perempuan	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Konvensional
90	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	1000000-5000000	Ya	Syariah
91	Laki-laki	>45 Tahun	Perguruan Tinggi	5000000-10000000	Tidak	Konvensional
92	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Syariah
93	Laki-laki	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Tidak	Syariah
94	Perempuan	18 - 25 Tahun	SMA/MA/SMK	< 1000000	Ya	Syariah
95	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
96	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
97	Perempuan	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
98	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
99	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah
100	Laki-laki	25 - 35 Tahun	Perguruan Tinggi	1000000-5000000	Tidak	Syariah

## Rekapitulasi Data Jawaban Responden

No.	SIKAP									NORMA SUBJEKTIF									Faktor Minat								Total	
	Evaluation of Behavioral Belief				Behavioral Belief				Total	Normatives Beliefs				Motivation to Comply				Total										
	1	2	3	4	5	6	7	8	∑	9	10	11	12	13	14	15	16	∑	17	18	19	20	21	22	23	24		∑
1	2	2	2	3	3	3	3	2	20	2	4	2	4	2	2	4	2	22	2	2	2	2	2	2	2	2	2	16
2	4	3	4	3	2	3	2	2	23	2	2	2	2	1	3	3	2	17	3	4	3	4	3	3	4	3	27	
3	4	3	4	3	3	4	3	4	28	4	3	3	3	3	4	3	3	26	4	3	3	3	3	2	3	2	23	
4	3	2	4	2	3	4	3	4	25	4	3	3	3	3	4	3	4	27	4	3	3	3	2	2	1	3	21	
5	4	3	2	3	2	3	4	3	24	4	3	3	3	3	3	3	4	26	3	3	4	3	3	3	2	1	22	
6	4	3	4	2	4	2	4	4	27	4	3	2	4	3	4	3	4	27	4	3	4	2	4	3	2	3	25	
7	4	3	2	2	3	3	4	3	24	3	3	2	3	3	4	3	4	25	4	3	3	4	3	4	3	4	28	
8	4	3	2	4	3	2	3	4	25	2	3	1	3	2	3	2	4	20	4	3	2	3	4	3	2	3	24	
9	4	3	2	4	3	2	4	3	25	2	3	3	2	3	3	4	3	23	3	2	3	2	3	3	3	3	22	
10	4	3	3	4	3	4	3	3	27	3	4	3	2	3	4	2	3	24	3	4	3	2	2	2	2	2	20	
11	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	3	2	3	2	26	
12	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	3	3	30	
13	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	3	2	4	3	28	
14	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	3	3	3	2	27	
15	3	4	2	3	2	3	4	3	24	3	3	4	1	3	3	3	3	23	1	3	3	4	3	2	4	3	23	
16	4	3	3	3	3	3	3	4	26	3	3	3	3	3	3	3	3	24	2	3	2	3	2	3	3	3	21	
17	2	1	3	2	4	3	2	2	19	4	3	2	2	3	4	3	2	23	3	2	4	3	2	2	2	2	20	

18	4	2	3	2	3	4	3	2	23	4	3	3	3	3	4	3	3	26	4	4	3	3	2	2	2	2	22	
19	3	2	3	2	2	2	4	2	20	2	2	2	2	2	2	2	2	16	2	2	2	2	2	2	2	2	16	
20	4	3	4	2	3	4	3	4	27	4	3	3	3	3	4	3	3	26	4	4	3	3	2	2	2	2	22	
21	3	2	3	2	3	2	3	2	20	3	2	3	2	3	2	3	3	21	3	2	3	2	3	2	3	4	22	
22	4	3	4	2	4	3	3	3	26	4	3	3	3	3	4	3	3	26	4	4	3	3	2	4	3	4	27	
23	2	3	4	3	2	3	4	3	24	4	3	2	4	3	4	3	2	25	3	4	3	2	4	3	2	3	24	
24	3	4	3	3	4	3	2	2	24	4	3	3	3	3	2	3	2	23	3	3	3	3	3	4	3	4	26	
25	4	4	3	3	4	4	4	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	3	2	3	28
26	4	3	2	3	2	3	2	3	22	4	3	2	4	3	4	3	4	27	3	4	3	2	3	4	2	3	24	
27	4	3	4	3	2	4	2	4	26	4	3	2	2	2	4	3	1	21	3	2	4	1	4	3	2	4	23	
28	3	3	4	3	2	4	3	4	26	3	4	4	4	4	3	3	3	28	3	2	3	4	4	3	4	3	26	
29	3	3	3	2	2	2	4	3	22	2	2	2	2	2	1	1	3	15	2	2	1	2	4	3	4	3	21	
30	3	4	2	4	3	2	3	3	24	2	2	3	2	2	3	2	2	18	2	1	2	3	4	4	3	3	22	
31	3	3	3	3	2	2	3	3	22	3	3	2	2	3	3	3	2	21	2	2	2	2	3	3	3	3	20	
32	4	3	2	2	2	4	4	3	24	4	3	4	3	4	3	2	3	26	3	3	4	3	2	4	3	4	26	
33	3	3	2	3	3	2	3	3	22	4	3	3	3	2	3	3	2	23	3	2	3	2	3	2	3	3	21	
34	3	3	3	2	3	2	2	2	20	3	2	3	3	2	2	1	3	19	2	2	1	3	3	3	3	2	19	
35	2	3	2	3	1	2	2	1	16	2	2	2	2	2	2	2	2	16	3	3	2	1	1	2	1	2	15	
36	3	3	2	3	2	3	2	3	21	4	3	2	3	4	3	2	3	24	4	3	2	3	3	2	3	3	23	
37	4	4	4	4	4	4	4	4	32	3	3	3	2	3	3	3	3	23	3	4	3	4	3	3	3	4	27	
38	2	2	3	3	2	2	4	2	20	4	3	2	3	4	3	4	3	26	4	3	2	3	2	3	3	2	22	
39	4	2	2	2	3	2	4	3	22	2	2	2	2	2	1	1	2	14	3	3	3	3	4	2	4	3	25	
40	2	3	3	2	3	3	2	3	21	2	2	4	2	2	3	3	3	21	2	2	2	2	3	3	3	3	20	
41	3	3	2	3	2	3	2	4	22	4	3	2	1	1	4	3	2	20	3	2	3	2	3	2	3	4	22	
42	4	3	4	2	4	4	3	4	28	4	3	3	3	3	4	3	3	26	4	4	3	3	2	4	3	4	27	

43	3	3	2	2	3	4	3	2	22	3	2	3	3	2	3	2	3	21	3	2	4	3	3	4	3	2	24
44	2	3	3	2	3	2	3	3	21	3	3	2	2	1	3	2	3	19	3	3	3	2	2	3	2	3	21
45	4	3	2	3	4	3	2	4	25	3	2	4	3	2	3	4	3	24	3	2	4	3	3	2	3	4	24
46	2	3	3	3	3	3	3	2	22	3	3	3	3	3	2	2	2	21	2	3	3	3	2	2	2	2	19
47	3	3	3	3	3	3	3	3	24	2	2	2	2	2	2	2	2	16	2	2	2	2	2	3	2	3	18
48	3	3	3	3	3	3	3	3	24	2	2	4	2	3	2	2	2	19	2	2	2	2	3	3	3	3	20
49	2	3	3	3	3	3	3	3	23	2	2	4	2	2	3	3	3	21	2	2	2	2	3	3	3	3	20
50	3	4	3	3	3	3	3	3	25	2	2	2	2	2	3	3	3	19	2	2	2	2	3	3	3	3	20
51	4	3	2	3	2	3	2	3	22	4	3	3	4	3	2	3	3	25	3	2	3	4	1	3	4	4	24
52	4	3	4	3	2	4	3	3	26	3	4	3	4	3	2	4	3	26	2	4	3	4	4	3	2	3	25
53	3	2	4	3	4	3	3	4	26	4	3	2	3	4	3	2	4	25	4	3	2	3	3	3	4	4	26
54	3	3	2	4	3	2	3	2	22	3	4	3	2	3	4	3	2	24	3	4	3	4	3	4	3	4	28
55	4	3	3	4	3	2	3	3	25	4	2	3	2	3	4	3	2	23	4	3	2	3	2	3	2	4	23
56	3	4	3	4	2	3	4	3	26	4	3	2	4	3	4	3	2	25	3	4	2	3	2	4	3	3	24
57	3	3	4	3	4	3	4	3	27	3	4	3	2	3	4	3	2	24	4	3	2	4	2	3	2	4	24
58	2	3	2	3	4	2	4	4	24	3	4	3	2	4	3	3	4	26	4	3	4	3	3	2	4	4	27
59	3	2	4	3	2	3	4	3	24	4	3	2	3	2	3	3	2	22	4	3	4	3	4	3	4	3	28
60	4	3	3	3	4	3	4	4	28	2	4	3	2	3	3	4	3	24	4	4	3	3	4	3	4	3	28
61	4	3	3	3	2	2	4	3	24	2	2	2	3	3	3	3	2	20	3	3	3	3	3	3	3	3	24
62	3	2	3	3	3	2	3	3	22	4	3	4	3	3	3	2	3	25	3	3	4	3	2	3	2	3	23
63	4	4	3	3	3	3	3	3	26	2	2	2	2	2	1	1	2	14	2	2	2	2	3	3	3	3	20
64	3	3	3	3	3	3	3	2	23	2	2	3	2	2	3	2	3	19	2	3	2	3	2	2	2	2	18
65	3	3	1	2	3	2	2	2	18	4	2	3	4	3	3	3	2	24	2	3	2	3	3	1	2	3	19
66	3	3	2	3	4	3	2	3	23	4	3	2	3	2	3	2	3	22	4	3	2	3	2	3	2	4	23

67	4	3	2	2	3	4	3	4	25	3	2	4	3	3	4	4	3	26	3	2	3	2	3	2	2	3	20
68	4	3	2	3	2	3	2	3	22	3	2	3	4	3	3	2	3	23	3	2	3	4	2	3	2	3	22
69	3	2	4	3	2	3	4	3	24	3	4	3	2	4	3	2	3	24	4	3	2	4	2	4	3	4	26
70	3	2	4	3	3	2	2	3	22	3	3	4	2	2	3	3	2	22	3	2	3	3	2	3	2	3	21
71	4	3	4	3	4	3	4	3	28	2	3	2	4	2	3	2	3	21	3	2	3	2	2	3	4	3	22
72	3	1	3	2	3	3	2	3	20	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	4	3	3	4	3	2	3	25
73	3	3	3	3	3	3	3	2	23	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	2	3	3	23
74	3	2	3	4	3	2	3	4	24	2	2	3	4	3	2	3	2	21	3	2	3	2	3	2	3	3	21
75	4	3	2	3	2	3	3	4	24	4	3	2	3	4	4	3	2	25	2	3	2	3	3	2	3	4	22
76	3	2	3	2	3	2	3	4	22	3	2	3	2	3	2	3	2	20	3	2	3	2	3	2	3	3	21
77	3	2	3	4	3	2	3	4	24	3	2	4	3	2	2	3	4	23	4	3	2	3	3	2	3	4	24
78	2	3	3	4	3	2	2	2	21	3	2	3	4	3	3	4	3	25	4	3	2	4	3	3	4	3	26
79	2	2	3	3	2	2	2	3	19	2	2	2	2	2	2	2	2	16	2	2	3	2	2	3	2	2	18
80	3	3	3	3	3	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	31
81	4	3	4	3	2	3	4	3	26	4	3	2	4	4	3	2	4	26	4	3	4	2	3	2	4	4	26
82	3	2	4	2	3	4	3	4	25	4	3	2	3	3	4	3	2	24	4	3	2	3	3	2	3	4	24
83	1	1	2	1	3	2	4	1	15	1	1	2	1	2	1	3	1	12	1	4	2	4	4	3	2	3	23
84	3	4	3	3	4	2	3	3	25	3	3	3	3	3	2	3	3	23	2	2	2	2	4	2	2	3	19
85	4	3	4	3	3	1	3	4	25	1	3	3	4	4	2	4	4	25	4	4	4	4	3	4	4	4	31
86	3	2	3	2	3	3	3	3	22	3	2	3	3	3	4	3	2	23	3	4	3	2	2	2	3	3	22
87	4	3	2	3	4	3	2	3	24	4	3	2	3	4	3	2	3	24	3	4	3	3	2	3	3	3	24
88	3	2	3	4	3	4	3	3	25	3	2	3	4	3	3	2	3	23	3	2	4	3	4	3	4	3	26
89	4	3	2	3	2	1	2	2	19	3	3	4	3	2	3	2	3	23	2	3	4	3	2	3	4	3	24
90	2	3	3	4	3	4	3	3	25	3	4	3	4	3	3	2	3	25	4	4	4	3	4	3	2	3	27

91	3	2	3	3	4	3	2	3	23	3	3	4	3	4	3	4	3	27	3	2	3	3	4	3	3	2	23
92	4	4	2	3	2	3	2	3	23	2	3	2	3	2	2	3	2	19	3	3	4	3	4	3	2	3	25
93	3	3	2	3	3	3	3	3	23	3	4	3	2	3	3	2	3	23	2	3	2	3	3	2	3	3	21
94	4	4	3	3	4	4	2	3	27	3	2	3	3	4	3	4	3	25	2	3	4	3	4	4	4	2	26
95	3	4	3	4	3	3	3	3	26	3	2	3	4	3	4	3	3	25	3	2	3	4	2	3	2	1	20
96	3	2	4	2	4	2	3	4	24	4	3	4	4	4	3	2	4	28	3	2	3	4	3	2	3	3	23
97	3	3	3	4	3	3	3	4	26	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	3	3	2	23
98	4	3	4	2	3	4	3	2	25	3	2	3	4	3	2	3	4	24	1	4	4	4	3	4	3	3	26
99	2	4	2	2	2	3	2	2	19	3	3	4	3	2	3	4	3	25	3	2	3	2	3	3	4	2	22
100	4	3	3	3	4	3	4	4	28	2	3	4	2	4	1	2	3	21	2	4	3	3	4	3	3	3	25



Lampiran 5  
Hasil Output SPSS 19

A. Hasil Pilot Test

1. Uji Validitas

a. Variabel Sikap

		Correlations								
		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	X1_6	X1_7	X1_8	Total_Sikap
X1_1	Pearson Correlation	1	.428*	.142	.262	.193	.277	.119	.490**	.599**
	Sig. (2-tailed)		.018	.455	.162	.308	.138	.533	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	.428*	1	.099	.636**	.229	.218	.349	.493**	.725**
	Sig. (2-tailed)	.018		.602	.000	.224	.246	.058	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_3	Pearson Correlation	.142	.099	1	-.088	.262	.531**	-.019	.411*	.516**
	Sig. (2-tailed)	.455	.602		.645	.161	.003	.922	.024	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_4	Pearson Correlation	.262	.636**	-.088	1	.167	.185	.150	.349	.561**
	Sig. (2-tailed)	.162	.000	.645		.377	.328	.427	.059	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_5	Pearson Correlation	.193	.229	.262	.167	1	.221	.118	.217	.516**
	Sig. (2-tailed)	.308	.224	.161	.377		.240	.533	.248	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_6	Pearson Correlation	.277	.218	.531**	.185	.221	1	-.079	.433*	.603**
	Sig. (2-tailed)	.138	.246	.003	.328	.240		.680	.017	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_7	Pearson Correlation	.119	.349	-.019	.150	.118	-.079	1	.313	.404*
	Sig. (2-tailed)	.533	.058	.922	.427	.533	.680		.093	.027
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X1_8	Pearson Correlation	.490**	.493**	.411*	.349	.217	.433*	.313	1	.789**
	Sig. (2-tailed)	.006	.006	.024	.059	.248	.017	.093		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total_ X1	Pearson Correlation	.599**	.725**	.516**	.561**	.516**	.603**	.404*	.789**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.004	.001	.004	.000	.027	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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



## b. Variabel Norma Subjektif

		Correlations								Total_Norma_
		X2_1	X2_2	X2_3	X2_4	X2_5	X2_6	X2_7	X2_8	Subjektif
X2_1	Pearson Correlation	1	.432*	.376*	.474**	.644**	.689**	.436*	.298	.742**
	Sig. (2-tailed)		.017	.041	.008	.000	.000	.016	.110	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_2	Pearson Correlation	.432*	1	.531**	.650**	.719**	.484**	.646**	.408*	.808**
	Sig. (2-tailed)	.017		.003	.000	.000	.007	.000	.025	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_3	Pearson Correlation	.376*	.531**	1	.225	.764**	.235	.528**	.349	.668**
	Sig. (2-tailed)	.041	.003		.233	.000	.211	.003	.059	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_4	Pearson Correlation	.474**	.650**	.225	1	.573**	.381*	.541**	.494**	.736**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.233		.001	.038	.002	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_5	Pearson Correlation	.644**	.719**	.764**	.573**	1	.479**	.588**	.598**	.902**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001		.007	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_6	Pearson Correlation	.689**	.484**	.235	.381*	.479**	1	.431*	.339	.688**
	Sig. (2-tailed)	.000	.007	.211	.038	.007		.017	.067	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_7	Pearson Correlation	.436*	.646**	.528**	.541**	.588**	.431*	1	.273	.737**
	Sig. (2-tailed)	.016	.000	.003	.002	.001	.017		.145	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X2_8	Pearson Correlation	.298	.408*	.349	.494**	.598**	.339	.273	1	.646**
	Sig. (2-tailed)	.110	.025	.059	.006	.000	.067	.145		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Total_X2	Pearson Correlation	.742**	.808**	.668**	.736**	.902**	.688**	.737**	.646**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

## c. Variabel Minat

		Correlations								Total_
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	MINAT
Y1	Pearson Correlation	1	.566**	.550**	.300	.052	.064	-.254	.011	.576**
	Sig. (2-tailed)		.001	.002	.107	.786	.736	.176	.955	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y2	Pearson Correlation	.566**	1	.429*	.400*	-.145	.020	-.063	-.130	.539**
	Sig. (2-tailed)	.001		.018	.029	.445	.917	.740	.494	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y3	Pearson Correlation	.550**	.429*	1	.310	.112	-.035	-.128	-.092	.532**
	Sig. (2-tailed)	.002	.018		.095	.557	.856	.501	.627	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y4	Pearson Correlation	.300	.400*	.310	1	.050	.083	.462*	-.073	.635**
	Sig. (2-tailed)	.107	.029	.095		.791	.661	.010	.701	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y5	Pearson Correlation	.052	-.145	.112	.050	1	.460*	.273	.345	.492**
	Sig. (2-tailed)	.786	.445	.557	.791		.011	.145	.062	.006
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y6	Pearson Correlation	.064	.020	-.035	.083	.460*	1	.169	.524**	.525**
	Sig. (2-tailed)	.736	.917	.856	.661	.011		.371	.003	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y7	Pearson Correlation	-.254	-.063	-.128	.462*	.273	.169	1	.282	.411*
	Sig. (2-tailed)	.176	.740	.501	.010	.145	.371		.131	.024
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y8	Pearson Correlation	.011	-.130	-.092	-.073	.345	.524**	.282	1	.418*
	Sig. (2-tailed)	.955	.494	.627	.701	.062	.003	.131		.021
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Tot	Pearson Correlation	.576**	.539**	.532**	.635**	.492**	.525**	.411*	.418*	1
al_	Sig. (2-tailed)	.001	.002	.002	.000	.006	.003	.024	.021	
Y	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

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

## 2. Uji Reliabilitas

### a. Variabel Sikap

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.731	8

### b. Variabel Norma Subjektif

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.877	8

### c. Variabel Minat

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.610	8

## B. Hasil Analisis Data

### 1. Uji Validitas

#### a. Variabel Sikap

Correlations						
	X1_1	X1_3	X1_5	X1_6	X1_8	Total_Sikap
X1_1 Pearson Correlation	1	.142	.135	.289**	.433**	.615**
Sig. (2-tailed)		.157	.180	.004	.000	.000
N	100	100	100	100	100	100
X1_3 Pearson Correlation	.142	1	.241*	.311**	.330**	.638**
Sig. (2-tailed)	.157		.016	.002	.001	.000
N	100	100	100	100	100	100
X1_5 Pearson Correlation	.135	.241*	1	.166	.310**	.573**
Sig. (2-tailed)	.180	.016		.098	.002	.000
N	100	100	100	100	100	100
X1_6 Pearson Correlation	.289**	.311**	.166	1	.285**	.646**
Sig. (2-tailed)	.004	.002	.098		.004	.000
N	100	100	100	100	100	100
X1_8 Pearson Correlation	.433**	.330**	.310**	.285**	1	.734**
Sig. (2-tailed)	.000	.001	.002	.004		.000
N	100	100	100	100	100	100
Total_X1 Pearson Correlation	.615**	.638**	.573**	.646**	.734**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	100	100	100	100	100	100

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

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

## b. Variabel Norma Subjektif

		Correlations							Total Norma Subjektif
		X2_1	X2_2	X2_4	X2_5	X2_6	X2_7	X2_8	
X2_1	Pearson Correlation	1	.409**	.387**	.417**	.622**	.188	.256*	.717**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.061	.010	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_2	Pearson Correlation	.409**	1	.255*	.455**	.411**	.294**	.347**	.670**
	Sig. (2-tailed)	.000		.010	.000	.000	.003	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_4	Pearson Correlation	.387**	.255*	1	.430**	.234*	.281**	.455**	.664**
	Sig. (2-tailed)	.000	.010		.000	.019	.005	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_5	Pearson Correlation	.417**	.455**	.430**	1	.268**	.299**	.452**	.711**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.007	.002	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_6	Pearson Correlation	.622**	.411**	.234*	.268**	1	.395**	.228*	.690**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.019	.007		.000	.023	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_7	Pearson Correlation	.188	.294**	.281**	.299**	.395**	1	.177	.566**
	Sig. (2-tailed)	.061	.003	.005	.002	.000		.078	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2_8	Pearson Correlation	.256*	.347**	.455**	.452**	.228*	.177	1	.621**
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.000	.000	.023	.078		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Total_ X2	Pearson Correlation	.717**	.670**	.664**	.711**	.690**	.566**	.621**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100

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

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

## c. Variabel Minat

Correlations					
	Y1	Y2	Y3	Y4	Total MINAT
Y1 Pearson Correlation	1	.337**	.299**	.226*	.686**
Sig. (2-tailed)		.001	.003	.024	.000
N	100	100	100	100	100
Y2 Pearson Correlation	.337**	1	.273**	.429**	.743**
Sig. (2-tailed)	.001		.006	.000	.000
N	100	100	100	100	100
Y3 Pearson Correlation	.299**	.273**	1	.220*	.649**
Sig. (2-tailed)	.003	.006		.028	.000
N	100	100	100	100	100
Y4 Pearson Correlation	.226*	.429**	.220*	1	.672**
Sig. (2-tailed)	.024	.000	.028		.000
N	100	100	100	100	100
Total Pearson Correlation	.686**	.743**	.649**	.672**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
N	100	100	100	100	100

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

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

## 2. Uji Reliabilitas

## a. Variabel Sikap

## Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.643	5

## b. Variabel Norma Subjektif

## Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.787	7

## c. Variabel Minat

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	4

## 3. Uji Asumsi Klasik

## a. Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.52641457
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.071
	Negative	-.058
Kolmogorov-Smirnov Z		.711
Asymp. Sig. (2-tailed)		.693

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## b. Uji Multikolinearitas

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.905	1.054		1.807	.074		
Sikap	.169	.077	.188	2.206	.030	.692	1.446
Norma_Subjektif	.357	.051	.595	6.981	.000	.692	1.446

a. Dependent Variable: MINAT

## c. Uji Heteroskedastisitas

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.076	1.520		.708	.481
Sikap	.022	.110	.024	.200	.842
Norma_ Subjektif	-.093	.074	-.152	-1.260	.211

a. Dependent Variable: LnRES\_2

## 4. Regresi Linear Berganda

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.905	1.054		1.807	.074
Sikap	.169	.077	.188	2.206	.030
Norma_ Subjektif	.357	.051	.595	6.981	.000

a. Dependent Variable: MINAT



## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji Simultan (F)

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	243.046	2	121.523	51.103	.000 <sup>a</sup>
Residual	230.664	97	2.378		
Total	473.710	99			

a. Predictors: (Constant), Norma\_Subjektif, Sikap

b. Dependent Variable: MINAT

### b. Uji Parsial (T)

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.905	1.054		1.807	.074
Sikap	.169	.077	.188	2.206	.030
Norma_Subjektif	.357	.051	.595	6.981	.000

a. Dependent Variable: MINAT

### c. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

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

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.716 <sup>a</sup>	.513	.503	1.542

a. Predictors: (Constant), Norma\_Subjektif, Sikap

b. Dependent Variable: MINAT

Lampiran 6

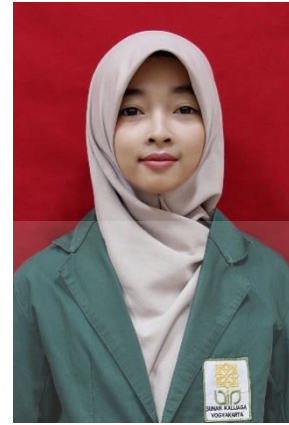
Foto Penyebaran Kuesioner



## CURRICULUM VITAE

### A. Biodata Pribadi

Nama : Risa Danna Adzani  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Tempat, Tanggal Lahir : Yogyakarta, 18 Maret 1996  
 Alamat : Kalibening RT 04/RW 18,  
 Tirtomartani, Kalasan,  
 Sleman, Yogyakarta.  
 Agama : Islam  
 Email : risadanna4@gmail.com  
 No. Hp : 085742281448



### B. Pendidikan Formal

JENJANG	NAMA SEKOLAH	Tahun
TK	TK Bhakti 2 Glondong	2001 – 2003
SD	SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta	2003 – 2009
SMP	SMP N 1 Kalasan	2009 – 2012
SMA	SMA N 1 Prambanan	2012 – 2015
S1	Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta	2015 – Sekarang