

**PENGARUH GAYA HIDUP HALAL, HARGA, DAN TEKNOLOGI
INFORMASI TERHADAP KEPUTUSAN GENERASI MILENIAL DI
YOGYAKARTA MENGGUNAKAN JASA BNI SYARIAH**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR STRATA
SATU (S1) DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

RIZKY EKO WIDODO

NIM: 15820012

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**

2019

**PENGARUH GAYA HIDUP HALAL, HARGA, DAN TEKNOLOGI
INFORMASI TERHADAP KEPUTUSAN GENERASI MILENIAL DI
YOGYAKARTA MENGGUNAKAN JASA BNI SYARIAH**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR STRATA
SATU (S1) DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

RIZKY EKO WIDODO

NIM: 15820012

PEMBIMBING:

JAUHAR FARADIS S.H.I., M.A.

NIP: 19840523 201101 1 008

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**

2019



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp (274) 589621, 512474, Fax. (274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-679/un.02/DEB/PP.00.9/08/2019

Tugas Akhir dengan judul :PENGARUH GAYA HIDUP HALAL, HARGA, DAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP KEPUTUSAN GENERASI MILENIAL DI YOGYAKARTA MENGGUNAKAN JASA BNI SYARIAH

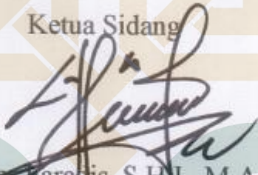
yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : RIZKY EKO WIDODO
Nomor Induk Mahasiswa : 15820012
Telah diajukan pada : Senin, 29 Juli 2019
Nilai ujian tugas akhir : A-

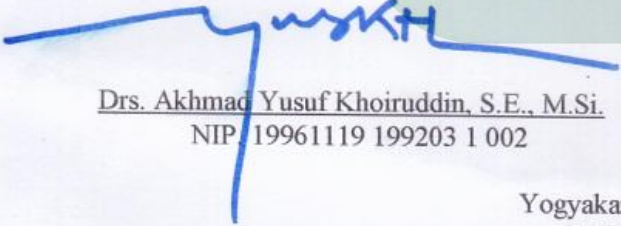
Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

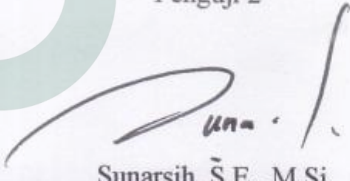
Ketua Sidang


Jauhan Paradis, S.H.I., M.A.
NIP. 19840523 201101 1 008

Penguji 1


Drs. Akhmad Yusuf Khoiruddin, S.E., M.Si.
NIP. 19961119 199203 1 002

Penguji 2


Sunarsih, S.E., M.Si.
NIP. 19740911 199903 2 001


Yogyakarta, 2 Agustus 2019

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dekan




Drs. Syarifahmahadah Hanafi, M.Ag
NIP. 19670518 199703 1 003



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga FE-UINSK-BM-05-03/RO

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Rizky Eko Widodo

Kepada

**Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

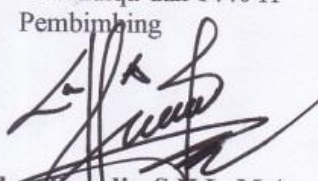
Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta memperbaiki seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Rizky Eko Widodo
NIM : 15820012
Judul Skripsi : **“Pengaruh Gaya Hidup Halal, Tingkat Harga, Dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Generasi Milenial Di Yogyakarta Menggunakan Jasa BNI Syariah “**

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 Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 12 Juli 2019 M
9 Dzulqa'dah 1440 H
Pembimbing


Jauhar Faradis, S.H.I., M.A.
NIP. 19840523 201101 1 008

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rizky Eko Widodo

NIM : 15820012

Prodi : Perbankan Syariah

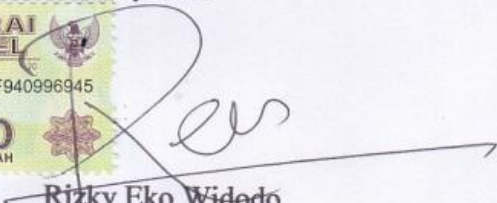
Menyatakan Bahwa Skripsi Yang Berjudul **“Pengaruh Gaya Hidup Halal, Tingkat Harga, Dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Generasi Milenial Di Yogyakarta Menggunakan Jasa BNI Syariah”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *body note* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 12 Juli 2019 M
9 Dzulqa'dah 1440 H

Penyusun




Rizky Eko Widodo
NIM: 15820012

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rizky Eko Widodo
NIM : 15820012
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 Noneklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Gaya Hidup Halal, Tingkat Harga, Dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Generasi Milenial Di Yogyakarta Menggunakan Jasa BNI Syariah”

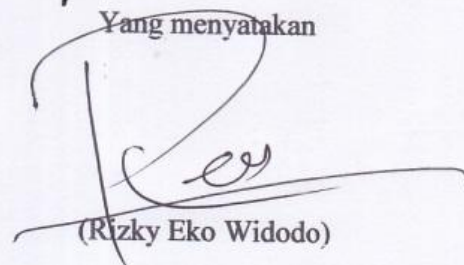
Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Ekklusif ini, UIN Sunan Kalijaga berhak menyimpan, mengalihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada tanggal: 12 Juli 2019

Yang menyatakan



(Rizky Eko Widodo)

MOTTO

“Kabeh iku kudu di ilmuni”



HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah tsumma Alhamdulillah

Puji Syukur kehadiran Allah *azza wa jalla* yang telah memberikan nikmat kepada saya untuk bisa meneguk dalamnya ilmu pengetahuan di kota Yogyakarta ini.

Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, yang telah menuntut manusia untuk menjadi manusia yang berakal.

Saya persembahkan karya kecil yang semoga bisa bermanfaat ini bagi kedua orang tua saya yang telah memberikan segalanya untuk membimbing saya menjadi manusia yang tahu kodratnya sebagai manusia. Juga kepada seluruh keluarga yang selalu mendoakan untuk kesuksesan saya.

Saya persembahkan juga karya ini untuk orang-orang yang selalu berdoa untuk kesuksesan dan kebahagiaan saya. Juga kepada teman-teman, sahabat, dan semua guru-guru saya yang telah ikut membentuk saya menjadi pribadi yang lebih baik.

Terakhir, karya ini saya persembahkan untuk almamater tercinta UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan saya ruang dalam mengembangkan khazanah keilmuan saya.

KATA PENGANTAR

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 diridhoi Allah SWT.

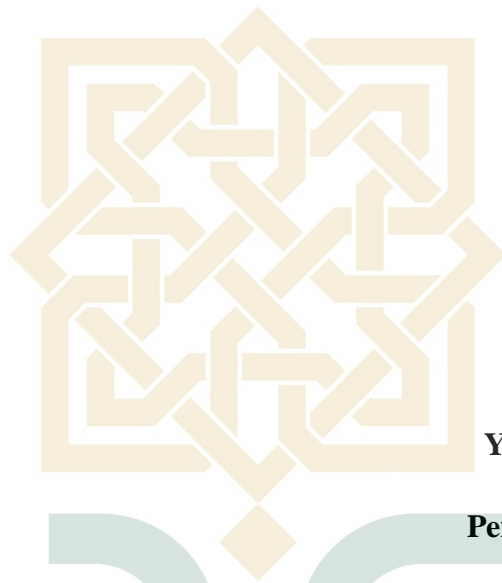
Alhamdulillah berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir/skripsi dengan judul “Pengaruh Gaya Hisap Halal, Harga, dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Generasi Milenial Di Yogyakarta Menggunakan Jasa BNI Syariah”. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir/skripsi ini masih banyak kekurangan dan 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 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. Prof.Dr. KH. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Dian Nurriyah Solissa, SHI., M.Si. Selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing saya dari awal proses perkuliahan hingga akhir semester.
4. Joko Setyono, SE., M.Si. Selaku Kaprodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

5. Jauhar Faradis, S.H.I., M.A. Selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing, mengarahkan, memberikan kritik dan saran serta memberikan motivasi selama penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan selama menempuh pendidikan di kampus tercinta ini.
7. Seluruh pegawai staf TU Prodi, Jurusan, dan Fakultas di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memudahkan semua urusan administrasi selama proses saya belajar di kampus ini.
8. Orang tuaku tercinta Bapak Dunawi dan Umniati yang selalu memberikan do'a dan motivasi dan penuh rasa sabar dalam mendidikku. Juga kepada semua keluarga yang selalu memberikan dukungan dan seluruh keluargaku yang telah memberikan do'a dan dukungan.
9. *Murabbi rukhina* KH. Ahmad Zabidi Marzuqi, Lc. Selaku pengasuh PP. Nurul Ummah Kotagede Yogyakarta tercinta yang telah banyak sekali memberikan ilmu-ilmu dan nasehat yang menyejukkan jiwa.
10. Jajaran pengurus serta dewan asatidz PP Nurul Ummah Kotagede Yogyakarta yang telah sabar membimbing saya untuk menjadi manusia yang selalu bergerak menuju kebaikan.
11. Segenap teman-teman dan kru dari 'Sarang Sarung Art' yang telah memberikan ruang bagi saya untuk banyak belajar dan mendapatkan pengalaman yang sangat berharga.
12. Semua sahabat-sahabat terkasihku, yang telah ikut membentuk saya menjadi pribadi yang lebih baik lagi.
13. Keluarga besar perbankan syariah angkatan 2015 khususnya kelas PS A, yang telah berjuang sama-sama dalam proses kegiatan perkuliahan dan saling membantu serta memberikan dukungan dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.

14. Keluarga Manggis Harmonisku yang terkasih, Bapak Ludio, Ibu Siti, Sigit, Silvi, Syahril, Abid, Fadli, Ulin, Uni, Aliyah, Alwi, dan Mbak Nisa. Terimakasih sudah menjadi keluarga yang menyenangkan selama proses KKN berlangsung.
15. Semua pihak yang telah membantu saya dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.



Yogyakarta, 12 Juli 2019

Penulis,

RIZKY EKO WIDODO

RIZKY EKO WIDODO

NIM: 15820012

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	ii
MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT.....	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II	12
LANDASAN TEORI	12
A. Kerangka Teori	12
1. Generasi Milenial	12
2. Perilaku Konsumen.....	16
3. Keputusan Pembelian Konsumen.....	18
4. Gaya Hidup Halal.....	22
5. Harga	24
6. Teknologi Informasi.....	27

B. Telaah Pustaka	30
C. Pengembangan Hipotesis.....	35
D. Kerangka Pemikiran	37
BAB III.....	39
METODE PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Sumber Data Penelitian.....	39
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	40
D. Teknik Pengumpulan Data	41
E. Definisi Operasional Variabel.....	41
F. Skala Pengukuran Penelitian.....	43
G. Metode Analisis	44
BAB IV	50
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
A. Karakteristik Responden	50
B. Uji Validitas dan Reliabilitas	52
C. Uji Asumsi Klasik	55
D. Analisis Deskriptif.....	59
E. Uji Hipotesis	60
F. Pembahasan.....	64
BAB V	71
PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	lxxviii

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Pengelompokan generasi.	13
Tabel 3.1 Skala Pengukuran Penelitian	43
Tabel 4.1. Jenis Kelamin	49
Tabel 4.2.Usia	50
Tabel 4.3 Pemasukan.	51
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Variabel Gaya Hidup Halal	51
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	52
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Teknologi Informasi	52
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Menggunakan BNI Syariah....	53
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas	54
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas	54
Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolinieritas	56
Tabel 4.11 Hasil Uji Heteroskedastisitas	57
Tabel 4.12 Hasil Analisis Deskriptif	58
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	59
Tabel 4.15 Hasil Uji F	61
Tabel 4.16 Hasil Uji t.....	62
Tabel 4.17 Jawaban Kuisisioner Variabel Teknologi Informasi	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Perilaku Konsumen.....	17
Gambar 2.2.Kerangka Pemikiran	37
Gambar 4.1 P-P Plot test.....	55
Gamabar 4.2. Scatterplot	57



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.Kuesioner Penelitian.....	lxxviii
Lampiran 2. Data Jawaban Responden	lxxxiii
Lampiran 3.Hasil Olah Data	lxxxviii
Lampiran 4.Dokumentasi.....	xcvii



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup Halal, Harga, dan Teknologi Informasi terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan BNI Syariah. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Gaya Hidup Halal, Harga, dan Teknologi Informasi. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan BNI Syariah. Penelitian ini dilakukan Kota Yogyakarta, dengan metode pengumpulan data melalui kuesioner. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa variabel gaya hidup halal dan variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan BNI Syariah, variabel teknologi informasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan BNI Syariah.

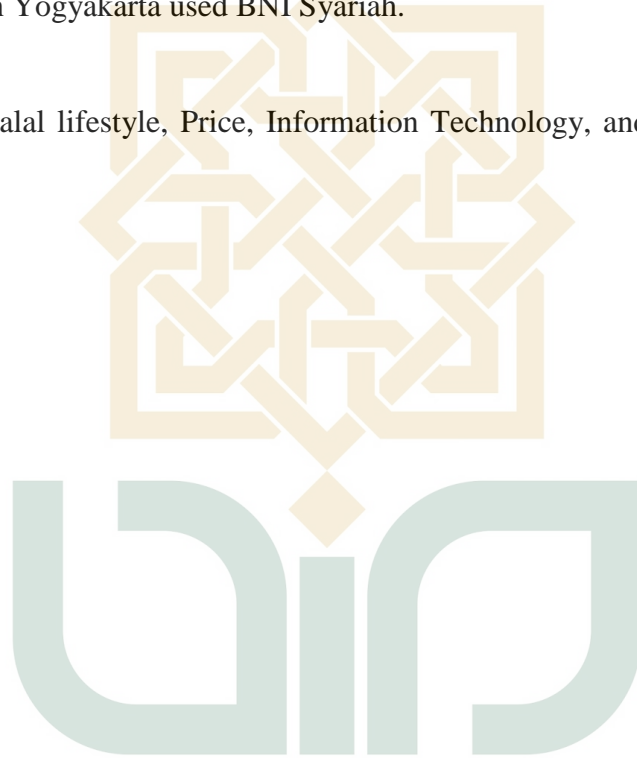
Kata kunci: Gaya Hidup Halal, Harga, Teknologi Informasi, dan Keputusan pembelian konsumen.



ABSTRACT

This research aims to know the influence of halal lifestyle, price, and information technology on the decision of millennial generation in Yogyakarta used BNI Syariah. The independent variables that used in this research were halal lifestyle, price, and information technology. The dependent variable in this research was decision of millennial generation in Yogyakarta used BNI Syariah. The reaserch location was at Yogyakarta city, the data collection method that used was trough questionnaire, data analysis technique that used was multiple linier regression. Result of hipothesis tes showed that the halal lifestyle and price have a significant effect on the decision of millennial generation in Yogyakarta used BNI Syariah, and information technology have no significant effect on decision of millennial generation in Yogyakarta used BNI Syariah.

Keyword: Halal lifestyle, Price, Information Technology, and Consumer buying Decision.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah

Perkembangan dunia industri sedang dalam masa peralihan menuju revolusi industri 4.0. Revolusi industri generasi keempat ditandai dengan pesatnya perkembangan teknologi digital dan penerapannya dalam dunia industri. Revolusi industri selalu menawarkan peluang dan tantangan yang sama besarnya. Revolusi industri bisa menjadi momentum bagi pelaku industri untuk mengembangkan usahanya.

Sebagai salah satu industri yang berkembang di era digital, perbankan syariah perlu memberikan perhatian khusus terhadap perkembangan revolusi industri. Perkembangan bank syariah sedang dalam tren yang positif. Dengan adanya Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, maka perbankan syariah telah memiliki landasan hukum yang kuat untuk semakin mendorong pertumbuhannya. Statistik Perbankan Syariah yang dirilis oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat sampai dengan April 2018, total pembiayaan bank umum syariah (BUS) tumbuh 7,25% *year on year* menjadi Rp 191,04 triliun. Pertumbuhan pembiayaan tersebut juga berhasil mengangkat aset bank syariah ke level Rp 290,36 triliun.¹ Perbankan syariah juga sudah mampu keluar dari *five percent traps*, dengan mencatatkan

¹ <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---November-2018.aspx>. Diakses tanggal 15 Februari 2019. Pukul 14.32 WIB.

pertumbuhan *market share* perbankan syariah mencapai 5,72% hingga akhir tahun 2017.²

Meskipun sedang dalam tren positif, perkembangan bank syariah di Indonesia dirasa sangat lambat. Sudah hampir tiga dekade bank syariah hadir dalam perekonomian Indonesia, namun baru berhasil keluar dari *five percent trap* pada tahun 2017. Perkembangan revolusi industri 4.0 yang sedang berlangsung harus dijadikan sebagai momentum oleh perbankan syariah untuk mempercepat perkembangan usaha bank syariah.

Langkah pertama yang bisa dilakukan oleh industri perbankan adalah mengidentifikasi ulang pasar potensial. Pasar potensial dalam industri digital saat ini adalah generasi milenial. Generasi milenial adalah kelompok anak muda yang lahir antara tahun 1980 sampai awal tahun 2000-an (Horovitz dalam Bambang, 2015). Menurut Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas), Jumlah penduduk Indonesia yang masuk dalam kategori milenial mencapai angka 90 juta jiwa, 35% dari jumlah total penduduk Indonesia.³ Pada era industri digital ini semua generasi milenial sedang dalam usia produktif yang menjadikan generasi milenial sebagai “pewaris sah” dari era industri digital.

Sebagai kelompok generasi baru, generasi milenial memiliki karakteristik yang berbeda dengan kelompok generasi lain. Faktor utama yang

² <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2018/04/16/tumbuh-tinggi-pangsa-pasar-perbankan-syariah-tembus-574-422874> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 15.02 WIB.

³ <https://www.inews.id/finance/read/56521/bappenas-jumlah-milenial-di-indonesia-capai-90-juta-orang> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 15.17 WIB

menjadi pembeda dari generasi milenial dengan generasi-generasi sebelumnya adalah generasi milenial tumbuh dan berkembang di abad-21 dengan teknologi dan internet sebagai bagian dari kesehariannya (Purwandi, 2017). Oleh karena itu, ciri yang sangat menonjol dari generasi milenial ini adalah penggunaan teknologi di berbagai aspek kehidupan dengan internet sebagai penghubungnya (Purwandi, 2017).

Perbedaan karakteristik antara generasi milenial dengan kelompok generasi lain hampir terjadi pada semua aspek kehidupan, tidak terkecuali pada aspek perilaku ekonominya. Generasi milenial memiliki keunikan-keunikan tersendiri dalam aspek perilaku konsumsinya. Bank syariah harus mampu menangkap keunikan-keunikan tersebut untuk menjadikannya sebagai dasar dari kebijakan yang akan diambil. Keunikan tersebut dapat diidentifikasi dari proses generasi milenial dalam memutuskan pembelian suatu produk atau jasa.

Keputusan pembelian menurut Hasan (2013:181) adalah keputusan dalam memilih tindakan dari berbagai alternatif dalam membeli produk atau jasa yang akan dibeli. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh banyak faktor, baik itu internal maupun eksternal. Salah satu faktor internal yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen adalah gaya hidup. Menurut Nugroho (2003:80), gaya hidup secara luas adalah cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana seseorang menghabiskan waktu mereka (aktifitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya

(ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri (pendapat).

Gaya hidup yang sedang tren di kalangan muslim milenial saat ini adalah gaya hidup halal. Munculnya fenomena gaya hidup halal dikalangan muslim milenial merupakan akibat dari adanya kesadaran di kalangan Muslim milenial akan pentingnya nilai-nilai syariah dalam kehidupan. Gaya hidup halal adalah pola hidup seseorang yang dinyatakan dalam cara menjalankan hidup, membelanjakan hartanya dan menghabiskan waktunya dengan jalan yang sesuai dengan syariat agama Islam. Berdasarkan laporan Global Islamic Economy (2018), sekitar 218,8 miliar dolar AS dihabiskan oleh umat muslim Indonesia di industri halal selama Tahun 2017. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Thomas Reuters pada Tahun 2015, Indonesia menempati peringkat pertama dalam hal konsumsi untuk makanan dan minuman halal dan menempati peringkat empat dalam konsumsi halal kosmetik. Data di atas menunjukkan bahwa halal sudah menjadi gaya hidup bagi umat muslim di Indonesia.

Perkembangan gaya hidup halal di Indonesia bisa menjadi faktor penting bagi perkembangan industri bank syariah di Indonesia. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) optimis tren peningkatan kepedulian sosial anak muda mampu mendorong pertumbuhan pangsa pasar industri perbankan syariah. Pasalnya generasi milenial sering kali memburu ekosistem halal seperti *halal food*, *Islamic fashion*, *Islamic tourism*, hingga umrah dan haji. Hal ini menjadi rasional karena dalam teori perilaku konsumen, gaya hidup merupakan salah

satu faktor yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam mengonsumsi suatu produk (Sangadji, 2013:24). Sejalan dengan teori itu, hasil penelitian dari Yasinta Ismailia (2018) menunjukkan bahwa gaya hidup syariah berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada klinik kecantikan Aishaderm Sidoarjo.

Faktor lain yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam memilih suatu produk adalah harga. Harga merupakan sejumlah nilai yang ditukarkan oleh pelanggan dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa (Stanton dalam Tjiptono, 2008). Bank syariah perlu memberikan perhatian khusus terhadap penetapan harga suatu produk atau jasanya. Namun perlu diingat bahwa dalam paradigma pemasaran saat ini, harga yang lebih rendah tidak selalu menjadi patokan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Konsumen pada era ini menilai harga bukan hanya pada tinggi rendahnya harga, lebih dari itu konsumen akan menilai seberapa harga suatu produk atau jasa bisa memberikan nilai kepuasan pada diri konsumen (Assael, 2004:10).

Terbukanya semua informasi di era digital semakin memudahkan generasi milenial untuk membandingkan harga dan kualitas antar produk atau jasa. Tidak heran jika generasi milenial tertarik dengan adanya *cashback* dan diskon. Sehingga dapat disimpulkan bahwa generasi milenial merupakan kelompok generasi yang sensitif terhadap harga. Sejalan dengan teori dan fakta di atas, penelitian yang dilakukan oleh Adhitya Herlambang (2018)

menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan kepemilikan emas.

Selain kedua faktor di atas, faktor penggunaan teknologi dalam pelayanan perbankan syariah juga menjadi penting untuk diperhatikan. Seiring dengan meningkatnya volume transaksi nasabah dan perkembangan teknologi serta sofistikasi pada jenis transaksi, dan fitur pembayarannya pun berkembang. Perkembangan ini juga didorong oleh kebutuhan masyarakat yang menginginkan aktivitas transaksi yang mudah dan cepat, dan dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja (Darsono, 2017).

Di sisi lain, Seperti yang sudah diketahui bersama bahwa generasi milenial adalah generasi yang sangat bergantung pada gawai dalam kehidupan kesehariannya. Fakta tersebut menunjukkan bahwa tantangan nyata yang dihadapi oleh bank syariah di era digital ini adalah bagaimana bank mampu merubah layanan offline menjadi online. Hal tersebut dilakukan untuk menjangkau pasar generasi milenial yang menuntut adanya pelayanan yang cepat dan mudah dari bank syariah.

Direktur Bisnis PT Bank BNI Syariah Dhias Widyati mengungkapkan bahwa, untuk layanan yang sering diakses oleh nasabah milenial adalah layanan *mobile banking*.⁴ Fakta tersebut mengindikasikan bahwa tersedianya layanan digital menjadi salah satu faktor penting untuk mendapatkan pasar milenial. Selaras dengan fakta-fakta di atas, hasil penelitian dari Ali Mursid

⁴ <https://finansial.bisnis.com/read/20181217/90/870229/bank-syariah-bidik-nasabah-milenial> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 16.09

dan Entot Suhartono (2014) menunjukkan bahwa variabel teknologi informasi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.

Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank yang sudah menyadari adanya tantangan nyata dari berlangsungnya revolusi industri 4.0. Untuk merespon hal itu BNI Syariah mulai memberikan perhatian besar terhadap generasi milenial. Beberapa usaha yang dilakukan BNI Syariah untuk masuk pada pasar milenial diantaranya dengan bekerjasama dengan institusi perguruan tinggi dan mengadakan kegiatan-kegiatan yang bertemakan muslim milenial.⁵ Direktur Bisnis PT Bank BNI Syariah Dhias Widhiyati mencatat sampai dengan November 2018, perseroan telah memiliki 2,9 juta atau sekitar 40% dari total nasabah merupakan generasi milenial.⁶

Salah satu kota di Indonesia yang identik dengan generasi milenial adalah kota Yogyakarta. Predikat “kota pelajar” yang disematkan pada kota Yogyakarta menjadi daya tarik bagi generasi milenial dari seluruh pelosok Indonesia untuk datang menimba ilmu di kota Yogyakarta. Pada tahun 2017 jumlah generasi milenial di Provinsi DI Yogyakarta mencapai 32,38% dari total jumlah penduduk di provinsi DI Yogyakarta dari data yang dirilis oleh BPS, jumlah penduduk D.I Yogyakarta yang masuk kategori generasi milenial diproyeksikan pada tahun 2020 mencapai angka 1.189.700 jiwa.⁷ Sehingga

⁵ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/beranda/berita/siaranpers/ArticleID/1490/bnisyariah-sasar-its-untuk-pengembangan-syariah> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 16.20

⁶ <https://finansial.bisnis.com/read/20181217/90/870229/bank-syariah-bidik-nasabah-milenial> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 16.09

⁷ <https://yogyakarta.bps.go.id/dynamic/2018/01/29/76/proyeksi-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-d-i-yogyakarta-x-1000-2017-2025.html> diakses tanggal 17 Februari 2019 Pukul 20.45

dapat disimpulkan bahwa kota Yogyakarta merupakan pangsa pasar yang sangat potensial bagi BNI Syariah.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti mengenai **“Pengaruh Gaya Hidup Halal, Tingkat Harga, Dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Generasi Milenial Di Yogyakarta Menggunakan Jasa BNI Syariah”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh gaya hidup halal terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah?
2. Bagaimana pengaruh tingkat harga terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah?
3. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui pengaruh gaya hidup halal terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah.
2. Mengetahui pengaruh tingkat harga terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah.
3. Mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak yang berkepentingan, yaitu:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi pengembangan keilmuan, khususnya keilmuan ekonomi Islam. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu ekonomi maupun sosial, yang terkait dengan kajian tentang keputusan generasi milenial dalam menggunakan jasa bank syariah, sekaligus memberikan sumbangsih bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Bank, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi bank syariah untuk dapat meraih pasar potensial yang ada, serta meningkatkan daya saing perbankan syariah dengan perbankan konvensional di era industri 4.0 ini.
- b. Bagi Peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang perilaku konsumen, khususnya pada keputusan menggunakan bank syariah oleh generasi milenial islami.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pemahaman dan penelaahan penelitian, maka dibuat rancangan penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum dari penelitian ini, pada bab ini dituliskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika dari penelitian ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisis tentang landasan teori, yakni teori keputusan pembelian konsumen, gaya hidup halal, harga, teknologi informasi, dan teori pembagian kelompok Generasi. Teori yang digunakan berasal dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, skripsi, dan juga literatur yang lain. Dalam bab ini terdapat juga kerangka berpikir, tinjauan pustaka yang dijadikan acuan dan pembeda antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Dalam bab ini juga terdapat penyusunan hipotesis awal sebagai dugaan sementara dari penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang metodologi penelitian. Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian sumber data penelitian, populasi, sampel, metode pengumpulan data, variabel penelitian, definisi operasional, dan teknik analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang analisis data dan pembahasan dari hasil penelitian berupa karakteristik pembahasan, pengujian instrumen penelitian, uji asumsi, analisis deskriptif, dan analisis hipotesis.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan akhir yang memuat kesimpulan, sekaligus jawaban dari pokok permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Bab ini ditutup dengan saran-saran yang ditujukan kepada peneliti dan pada pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka kesimpulan yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama (Ha1) diterima, artinya variabel gaya hidup halal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah. Besarnya perhatian muslim milenial di Yogyakarta terhadap fenomena gaya hidup halal secara tidak langsung menjadi faktor yang mampu mendorong minat generasi milenial di Yogyakarta untuk menggunakan jasa Bank Syariah.
2. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua (Ha2) diterima, artinya variabel harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah. Beberapa faktor yang mempengaruhi hasil penelitian di atas diantaranya adalah rendahnya biaya administrasi yang dibebankan oleh BNI Syariah kepada nasabahnya, rendahnya biaya pengelolaan rekening per bulan, dan nisbah bagi hasil yang cukup bersaing dengan bank-bank lain.
3. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga (Ha3) ditolak, artinya variabel teknologi informasi tidak mempunyai

pengaruh yang signifikan terhadap keputusan generasi milenial di Yogyakarta menggunakan jasa BNI Syariah. Dari hasil analisis di atas dapat kita ketahui bahwa teknologi informasi yang disediakan oleh BNI Syariah belum mampu memberikan kemudahan bertransaksi bagi nasabah BNI Syariah. Penyebab utamanya adalah tidak maksimalnya sistem operasi dari *mobile banking* yang digunakan oleh BNI Syariah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, saran yang dapat disampaikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. BNI Syariah harus *mengexplore* lebih luas lagi terkait dengan tren gaya hidup halal di kalangan muslim milenial. Beberapa usaha yang bisa dilakukan BNI Syariah adalah dengan ikut aktif dalam mengkampanyekan gaya hidup halal dengan mengadakan acara-acara yang bertema gaya hidup halal. Selain itu BNI Syariah juga harus aktif dalam mendukung perkembangan industri halal yang ada di Indonesia. Karena jika mengacu pada hasil penelitian ini, perkembangan industri halal secara keseluruhan akan membantu meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan jasa keuangan syariah. Selain itu, BNI Syariah harus terus berupaya untuk menjaga tingkat kualitas harga yang ditawarkan, mengingat persaingan di industri perbankan yang cukup ketat. Untuk lebih bisa menarik perhatian para nasabah milenial, BNI Syariah harus segera memperbaiki sistem operasi layanan *mobile banking*. BNI Syariah juga

perlu untuk memperbanyak kerjasama dengan *startup fintech* yang ada di Indonesia. Hal tersebut menjadi penting karena dapat memberikan kemudahan bagi generasi milenial dalam melakukan segala trasaksinya.

2. Bagi penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan untuk lebih memperdalam penelitian tentang penggunaan fintech dalam industri perbankan. Hal tersebut penting seiring dengan berkembangnya tren *cashless society*.



DAFTAR PUSTAKA

- Adhitya, Herlambang. 2018. *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan, Promosi, Dan Harga Terhadap keputusan Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan Kepemilikan Emas (Studi Kasus Pada Nasabah Bank BRI Syariah)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Ali, Hasan. 2013. *Marketing dan Kasus – Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS.
- Ali, Mursyid dan Entot, Suhartono. 2014. *Faktor Determinan Nasabah Dalam Pemilihan Bank Syariah*. Jurnal Dinamika Manajemen, Vol. 5, No. 1, 2014, pp: 48-63.
- Bambang, Suryadi. (2015). *Generasi Y: Karakteristik, Masalah, dan Peran Konselor*. Makalah ini dipresentasikan dalam acara Seminar dan Workshop Internasional MALINDO 4 di Bali, 22-23 Mei 2015. Diselenggarakan oleh Asosiasi Bimbingan dan Konseling Indonesia (ABKIN).
- Darsono dan Ali, Sakti dkk. 2017. *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah di Indonesia*. Depok:Rajawali Pers.
- Fandi, Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herry, Sutanto dan Khaerul Umam. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia
- Henry, Assael. 2004. *Consumer Behaviour: A strategic Approach*. Boston New York: Houghton Mifflin Company.
- Lilik, Purwandi dan Hasanudin, Ali. 2016. *INDONESIA 2020: The Urban Middle-Class Millennials*. Alvara Research Centre. April 2016.
- Nurul Qomariyah. (2011). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember)*. JEAM Vol X No 1/2011.
- Nugroho, Setiadi. 2003. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Rina Kharlina, Ekawati. 2017. *Perencanaan Infrastruktur Teknologi Informasi pada Bank dengan Framework TOGAF*. Jurnal Sistem Informasi Bisnis, DOI : 10.21456. vol 7, iss2, pp154-160
- Sangaji, E.M, dan Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI.

- Satria Aji, Setiawan dan Nova, Puspitasari. 2018. *Preferensi Struktur Organisasi Bagi Generasi Millennial*. Jurnal Borneo Administrator. Volume 14, No. 2, Mei 2018.
- Stanley, Lameshow, David W, Junior, et.al. 1990. *Adequacy of Sample Size in Health Studies*. New York. John Willey and Son
- Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Bisnis*, cet ke-17. Bandung : CV Alfabeta.
- Tatik, Suryani. 2008. *Perilaku Konsumen: Implikasi Pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Tatik, Suryani. 2013. *Perilaku Konsumen di Era Internet*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Tim Laboratorium Ekonomi dan Bisnis Islam. 2017. *Modul Praktikum Statistika*. Yogyakarta. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Trisna, Febriana. 2014. *Studi Penerapan Inovasi Teknologi Informasi Dengan Metode Technology Watch And Competitive Intelligent (Tw-Ci)*. ComTech, Vol. 5 No. 1 Juni 2014: 350-360.
- Uma, Sekaran dan Roger Bougie. 2017. *Metode Peneleitian Untuk Bisnis*, Terjemahan, Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Uma, Sekaran dan Roger Bougie. 2017. *Metode Peneleitian Untuk Bisnis*, Terjemahan, Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Wiji, Nurastuti. 2011. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Yanuar Surya, Putra. 2016. *Theoretical Review : Teori Perbedaan Generasi*. Among Makarti, Vol.9 No.18, Desember 2016.
- Yasinta, Ismalia. 2018. *Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Klinik Kecantikan Muslimah Aishaderm*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- OJK, *Snapshot Perbankan Syariah-Juni 2018*, OJK, 2018. [Online]. Available: <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---November-2018.aspx>. Diakses tanggal 15 Februari 2019. Pukul 14.32 WIB.
- Satrio, Widiyanto. *Tumbuh Tinggi, Pangsa Pasar Perbankan Syariah Tembus 5,74%*. Pikiran Rakyat. 2018. [Online]. Available; <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2018/04/16/tumbuh-tinggi-pangsa-pasar-perbankan-syariah-tembus-574-422874> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 15.02 WIB.
- Rahmat, Fiansyah. *Bappenas, Jumlah Milenial di Indonesia Capai 90 Juta Orang*. Inews.id Finance. 2018. [Online]

Available; <https://www.inews.id/finance/read/56521/bappenas-jumlah-milenial-di-indonesia-capai-90-juta-orang> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 15.17 WIB

Ipak Ayu, H Nurcahya. *Bank Syariah Bidik Nasabah Milenial*. Bisnis.com. 2018. [Online].

Available; <https://finansial.bisnis.com/read/20181217/90/870229/bank-syariah-bidik-nasabah-milenial> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 16.09

BNI Syariah. *BNI Syariah Sasar Institut 10 Nonember (ITS) Untuk Pengembangan Ekosistem Halal*. BNI Syariah. 2018. [Online].

Available; <https://www.bnisyariah.co.id/id/id/beranda/berita/siaranpers/ArticleID/1490/bnisyariah-sasar-its-untuk-pengembangan-syariah> diakses tanggal 15 Februari 2019 Pukul 16.20

BPS DIY. *Proyeksi Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di DIY 2017-2025*. BPS DIY. 2018. [Online]

Available; <https://yogyakarta.bps.go.id/dynamictable/2018/01/29/76/proyeksi-i-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-d-i-yogyakarta-x-1000-2017-2025.html> diakses tanggal 17 Februari 2019 Pukul 20.45

Dwi, Murdaningsih. *Jogja Halal Fest Usung Jadi Dakwah Edukasi Masyarakat*. Republika.co.id. 2019. [Online]

Available; <https://www.republika.co.id/berita/nasional/daerah/18/10/10/pgdz6e368-jogja-halal-fest-usung-jadi-dakwah-edukasi-masyarakat> diakses tanggal 20 Juni 2019 Pukul 07:55.

Munib, Ansori. *Pemerintah Akselerasi Pembangunan Kawasan Industri Halal-Dunia Usaha*. Neraca. 2019. [Online]

Available; <http://www.neraca.co.id/article/117869/dunia-usaha-pemerintah-akselerasi-pembangunan-kawasan-industri-halal> diakses tanggal 20 Juni Pukul 08.01.