



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

SKRIPSI TERAPAN



“PENGARUH CONSUMER KNOWLEDGE DAN PROMOTION TERHADAP
MINAT NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ARRUM SAFAR
PEGADAIAN SYARIAH (STUDI PADA GENERASI MILENIAL DKI
JAKARTA)”

Disusun Oleh:

Nurannisa

2004411016

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH

PROGRAM SARJANA TERAPAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

SKRIPSI TERAPAN



“PENGARUH CONSUMER KNOWLEDGE DAN PROMOTION TERHADAP
MINAT NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ARRUM SAFAR
PEGADAIAN SYARIAH (STUDI PADA GENERASI MILENIAL DKI
JAKARTA)”

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada
Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan Akuntansi

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun Oleh:

Nurannisa

2004411016

PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH
PROGRAM SARJANA TERAPAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LEMBAR PERNYATAAN ORSINILITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurannisa

NIM : 2004411016

Program Studi : Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa yang dituliskan di dalam Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan (plagiasi) karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas akhir telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**
Depok, 26 Juli 2024



Nurannisa

NIM. 2004411016



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Nurannisa

NIM : 2004411016

Program Studi : Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah

Judul Skripsi : "Pengaruh *Consumer Knowledge* dan *Promotion* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)".

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pengaji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Pengaji : Dr. Dede Abdul Fatah, SHI., M.Si. ()

Anggota Pengaji : Aminah, S.E., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 26 Juli 2024

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Sabar Warsini S.E., M.M.

NIP. 196404151990032002



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Nurannisa
Nomor Induk Mahasiswa : 2004411016
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah
Judul Skripsi :
“Pengaruh *Consumer Knowledge* dan *Promotion* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)”

Disetujui oleh Pembimbing



Aminah, S.E., M.M.

NIP. 195909091990032001

Diketahui Oleh

Kepala Program Studi



Nurul Hasanah, S.ST., M.Si.

NIP. 199201122018032001



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurannisa
NIM : 2004411016
Program Studi : Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)”.

Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 26 Juli 2024

Yang menyatakan

(Nurannisa)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua. Sholawat serta salam kita panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarganya, sahabatnya dan para pengikutnya hingga akhir zaman. Berkat rahmat dan karunia yang diberikan oleh Illahi Rabbi, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)”**. Dalam penulisan ini, penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari masukan, arahan, bantuan, dukungan, serta bimbingan yang diberikan oleh banyak pihak. Oleh karena itu, Pada kesempatan ini pula penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Ibu Nurul Hasanah, S.ST., M.Si. selaku Kepala Program Studi D-IV Keuangan dan Perbankan Syariah.
4. Ibu Aminah, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan, saran, dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih banyak atas ilmu yang telah diberikan, semoga bermanfaat bagi penulis.
5. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, khususnya untuk dosen program studi D-IV Keuangan dan Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama penulis menuntut ilmu di Politeknik Negeri Jakarta.
6. Kedua orang tua penulis. Terima kasih atas segala kasih sayang yang diberikan dalam membesar dan membimbing penulis selama ini sehingga penulis dapat terus berjuang dalam meraih mimpi dan citacita, senantiasa mendoakan, memberikan dukungan baik secara materi dan non materi serta memberikan semangat tiada henti.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

7. Keluarga besar penulis, yang selalu memberikan dukungan dan doa kepada penulis.

8. Keuarga besar Program Studi D-IV Keuangan dan Perbankan Syariah angkatan 2020 khususnya keluarga KPS 8A yang selalu membantu, bertukar informasi, dan memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan skripsi terapan ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari para pembaca untuk perbaikan di masa depan. Akhir kata, penulis memohon maaf apabila dalam penelitian ini masih banyak kekeliruan dan kekurangan. Semoga Allah SWT selalu memberi keridhaan dan keberkahan untuk kita semua, Aamiin.

Depok, 26 Juli 2024

Nurannisa

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Nurannisa

Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah

Pengaruh *Consumer Knowledge* dan *Promotion* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)

ABSTRAK

Arrum safar merupakan salah satu produk pembiayaan wisata di Pegadaian Syariah, Produk Arrum safar ini merupakan produk pembiayaan wisata religi yang satu-satunya baru ada di lembaga keuangan perusahaan gadai syariah yaitu Pegadaian Syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Consumer Knowledge* dan *Promotion* terhadap minat nasabah menggunakan produk arrum safar pegadaian syariah. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan sampel menggunakan purposive sampling dengan ukuran sampel sebanyak 100 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan. Sedangkan *Consumer Knowledge* berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap minat menggunakan. Kedua variabel memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk arrum safar pegadaian syariah.

Kata Kunci: Pembiayaan, Arrum Safar, *Consumer Knowledge*, *Promotion*

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Nurannisa

Islamic Banking and Finance

The Effect of Consumer Knowledge and Promotion on Customer Interest in Using Arrum Safar Pegadaian Syariah Products (Study on DKI Jakarta Millennial Generation)

ABSTRACT

Arrum safar is one of the travel financing products at Pegadaian Syariah, this Arrum safar product is a religious tourism financing product that is the only new one in the financial institution of an Islamic pawn company, namely Pegadaian Syariah. This study aims to analyze the effect of Consumer Knowledge and Promotion on customer interest in using arrum safar pegadaian syariah products. This study uses descriptive quantitative research, with sample collection techniques using purposive sampling with a sample size of 100 respondents. The results showed that Promotion has a positive and significant effect on interest in using. Meanwhile, Consumer Knowledge has a positive but insignificant effect on interest in using. Both variables have a positive and significant influence on customer interest in using arrum safar products in Islamic pawnshops.

Keywords: *Financing, Arrum Safar, Consumer Knowledge, Promotion*

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORSINILITAS	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	7
1.3 Pertanyaan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.6 Sistematika Penulisan Skripsi	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Consumer Knowledge	10
2.1.2 Promosi	11
2.1.3 Minat.....	12
2.1.4 Arrum Safar.....	13
2.1.5 Generasi Milenial.....	14
2.2 Penelitian Terdahulu	14
2.3 Kerangka Pemikiran	16
2.4 Hipotesis Penelitian	17
BAB III METODE PENELITIAN	18
3.1 Jenis Penelitian	18
3.2 Objek Penelitian	18
3.3 Metode Pengambilan Sampel	18



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

3.4 Jenis dan Sumber Data Penelitian	19
3.5 Metode Pengumpulan Data	20
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	20
3.7 Metode Analisis Data	21
3.7.1 Metode Uji Instrumen.....	21
3.7.2 Uji Asumsi Klasik.....	22
3.7.3 Analisis Regresi Linear Berganda.....	23
3.7.4 Uji Hipotesis	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	25
4.1 Gambaran Umum Responden	25
4.1.1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	25
4.1.2 Distribusi Responden Berdasarkan Usia.....	25
4.1.3 Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	26
4.1.4 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	26
4.1.5 Distribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendapatan	27
4.2 Hasil Uji Instrumen Data.....	27
4.2.1 Uji Validitas	27
4.2.2 Uji Reliabilitas	28
4.3 Hasil Uji Asumsi Klasik	29
4.3.1 Uji Normalitas	29
4.3.2 Uji Multikolinearitas.....	31
4.3.3 Uji Heteroskedastisitas	32
4.4 Analisis Regresi Linear Berganda.....	33
4.5 Hasil Uji Hipotesis	34
4.5.1 Uji Statistik t	34
4.5.2 Uji Stasistik F	35
4.5.3 Uji Koefisien Determinasi	36
4.6 Pembahasan	36
BAB V PENUTUP	39
5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN.....	44



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perusahaan Gadai Syariah Di Indonesia	3
Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Produk Rahn	5
Tabel 3.1 Skala Likert.....	20
Tabel 3.2 Variabel Operasional.....	20
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	25
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Usia	25
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	26
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pekerjaan	26
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Pendapatan	27
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	27
Tabel 4.7 Hasil Uji Realibilitas	29
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas	31
Tabel 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas Glejser.....	33
Tabel 4.10 Analisis Regresi Linear Berganda.....	33
Tabel 4.11 Hasil Uji t	34

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Perjalanan Wisatawan Nasional.....	1
Gambar 1.2 Negara Tujuan Utama Wisatawan Nasional.....	2
Gambar 1.4 Responden Mini Riset	6
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	17
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas Grafik Normal P-Plot.....	30
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas One-Sampel KS	30
Gambar 4.3 Hasil Uji Normalitas Histogram.....	31
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas Scatterplot.....	32
Gambar 4.5 Hasil Uji F	35
Gambar 4.6 Hasil Uji Koefisien Determinasi	36





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisoner Penelitian.....	45
Lampiran 2 Tabulasi Data	47
Lampiran 3 Output SPSS	55
Lampiran 4 Lembar Bimbingan Skripsi.....	61



Hak Cipta :

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataan Pasal 1; dinyatakan bahwa wisata adalah kegiatan perjalanan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan mengunjungi tempat tertentu untuk tujuan rekreasi, pengembangan pribadi atau mempelajari keunikan daya tarik wisata yang dikunjungi dalam jangka waktu sementara.

Untuk sekarang ini wisata bukan sekedar kegiatan hiburan, melainkan elemen penting dalam kehidupan masyarakat. Dalam konteks rekreasi, wisata memberikan kesempatan untuk melepaskan diri dari rutinitas yang padat, relaksasi dan peningkatan kesejahteraan mental. Dengan demikian, wisata tidak hanya memenuhi kebutuhan rekreasi individu tetapi juga memberikan dampak positif yang signifikan pada aspek ekonomi dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Berikut adalah jumlah Perjalanan Wisata Nasional dan Negara tujuan Wisata Nasional:



Gambar 1.1 Jumlah Perjalanan Wisatawan Nasional
Sumber: Badan Pusat Statistik

Berdasarkan data yang tersedia, jumlah perjalanan wisatawan nasional (wisnas) pada tahun 2023 mencapai 7,52 juta perjalanan. Angka ini menunjukkan peningkatan sebesar 112,26% dibandingkan tahun sebelumnya yang tercatat sebanyak 3,54 juta perjalanan. Namun demikian, jumlah perjalanan wisnas ini masih belum kembali ke tingkat sebelum pandemi COVID-19, di mana pada tahun 2019 tercatat 11,69 juta perjalanan wisnas.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

Negara Tujuan Utama	Percentase Negara Tujuan (persen)	
	2022	2023*
(1)	(2)	(3)
Malaysia	18,56	27,98
Arab Saudi	19,21	17,41
Singapura	18,05	17,00
Kamboja	3,89	5,24
Timor Leste	1,80	4,98
Thailand	3,95	4,71
Tiongkok	0,73	2,95
Jepang	2,50	2,87
Australia	1,32	1,63
Korea Selatan	1,23	1,59
Negara lainnya	28,75	13,64
Jumlah	100,00	100,00

Gambar 1.2 Negara Tujuan Utama Wisatawan Nasional

Sumber: Badan Pusat Statistik

Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2023, negara-negara ASEAN masih mendominasi daftar 10 negara yang paling banyak dikunjungi oleh wisatawan nasional Indonesia. Malaysia menjadi tujuan utama perjalanan luar negeri wisnas dengan persentase kunjungan mencapai 27,98%. Angka ini meningkat dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Pada masa kini, konsep syariah telah menjadi tren dalam ekonomi global, mencakup berbagai sektor seperti produk makanan, minuman, keuangan, dan gaya hidup. Banyak negara mulai memperkenalkan produk wisata mereka dengan konsep halal yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Wisata halal merupakan segmen pasar yang berkembang pesat, tidak hanya di negara-negara mayoritas Muslim, tetapi juga secara global (Chookae, et. al. 2015). Selain itu, negara-negara seperti Jepang, Australia, Thailand, dan Selandia Baru, yang bukan negara mayoritas Muslim, juga telah mengembangkan produk wisata halal.

Survei yang dilakukan oleh IDN Research Institute melibatkan 1.400 responden milenial berusia 20 hingga 43 tahun dari 12 kota besar, yaitu Medan, Palembang, DKI Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Balikpapan, Pontianak, Makassar, Manado, Denpasar, dan Mataram. Sampel tersebut dipilih dari total populasi 63 juta generasi milenial berdasarkan data dari Bappenas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 38,3% milenial berencana untuk bepergian setiap tahun. Survei tersebut juga mengidentifikasi tiga faktor utama yang menarik minat milenial untuk traveling yaitu diantaranya: penawaran tiket murah melalui travel fair, keberagaman aplikasi online untuk reservasi penerbangan dan penginapan, serta metode pembayaran



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

yang mudah seperti transfer dana, kartu kredit, dan cicilan (IDN Reserch Institute, 2019).

Wisatawan milenial memiliki cara unik dalam melakukan perjalanan wisata. Mereka cenderung melakukan perjalanan secara spontan tanpa memerlukan banyak waktu untuk perencanaan. Generasi milenial, dengan jumlah populasi yang besar dan berada dalam usia produktif, memiliki potensi terbesar dalam mendorong arus pariwisata saat ini (Leli Kusuma Dewi, 2020).

Kelompok wisatawan generasi milenial memiliki pertumbuhan yang paling pesat hingga sekitar 20% dari wisatawan internasional (Iflah & Putri, 2020). Dalam kurun waktu satu tahun, wisatawan muslim Indonesia generasi milenial mampu menghabiskan waktu berwisata 2x hingga 5x (Mastercard & Halal Trip, 2017).

Masyarakat Indonesia banyak yang memiliki minat untuk berwisata, namun terkadang terhalang oleh keterbatasan finansial. Meskipun demikian, terdapat alternatif dalam mewujudkan keinginan untuk berwisata. Salah satunya yaitu dengan memanfaatkan kekayaan mereka seperti emas sebagai jaminan untuk mendapatkan pembiayaan wisata. Dengan memiliki emas, masyarakat dapat memanfaatkan sebagai aset untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan ataupun agen yang menawarkan layanan pembiayaan wisata. Hal tersebut dapat memberikan peluang bagi mereka untuk mewujudkan keinginan wisata tanpa harus menunggu akumulasi uang yang cukup. Melalui pembiayaan wisata dengan jaminan emas, dapat memberikan peluang kepada masyarakat untuk mendatangi destinasi wisata yang mereka impikan.

Berdasarkan data Direktori IKNB Syariah yang dirilis OJK periode Desember 2022 terdapat 4 perusahaan gadai berbasis syariah yang beroperasi di Indonesia dan memiliki izin dari OJK sebagai berikut:

Tabel 1.1 Perusahaan Gadai Syariah Di Indonesia

No	Nama Perusahaan	Produk – Produk
1	PT Pegadaian (Unit Usaha Syariah)	1. Rahn 2. Arrum Emas 3. Arrum Haji 4. Arrum Safar
2	PT Jasa Gadai Syariah	1. Gadai Emas Syariah 2. Angsuran Emas Syariah



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No	Nama Perusahaan	Produk – Produk
3	PT Gadai Arthatama Niaga Sejahtera Syariah	1. Gadai BPKB 2. Gadai Emas 3. Gadai Elektronik
4	PT Gadai Syariah Indonesia	1. Gadai Emas 2. Gadai Porsi Haji 3. Gadai Properti 4. Titip Emas

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (Data Di Olah)

Dari data perusahaan pergadaian di atas diketahui bahwa yang memiliki produk pembiayaan wisata yaitu PT Pegadaian melalui produk pembiayaan *Arrum Safar*. Pegadaian Syariah ini sering direkomendasikan dibandingkan dengan perusahaan pergadaian lain karena beberapa alasan berikut:

- 1) Reputasi dan Kepercayaan: PT Pegadaian memiliki reputasi yang baik dan juga sebagai perusahaan milik negara (BUMN), kemudian memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi di masyarakat.
- 2) Jaringan Luas: PT Pegadaian memiliki jaringan cabang yang sangat luas di seluruh Indonesia, sehingga mudah diakses oleh kalangan masyarakat.
- 3) Regulasi dan Keamanan: Sebagai perusahaan BUMN, PT Pegadaian diawasi oleh pemerintah dan otoritas terkait.
- 4) Inovasi dan Teknologi: Terus berinovasi dengan teknologi baru untuk mempermudah layanan kepada nasabah, termasuk aplikasi mobile yaitu Pegadaian Syariah Digital.

Melalui Pegadaian Syariah masyarakat yang ingin melakukan wisata dan terkendala oleh finansial bisa menggunakan produk pembiayaan *Arrum Safar*. *Arrum Safar* ini merupakan produk pembiayaan wisata (wisata religi dan wisata internasional) dengan jaminan barang berharga berupa emas (logam mulia, perhiasan dan tabungan emas pegadaian syariah).

Produk *Arrum Safar* diluncurkan pada tahun 2019 mengikuti perkembangan tren wisata halal di dunia pariwisata, pasca Covid-19. Berdasarkan laporan *Global Islamic Economy*, perputaran dana dari wisata halal global meningkat dari 177 miliar dolar AS pada tahun 2017 menjadi 274 miliar dolar pada tahun 2023. Selain itu, perputaran dana dari sektor pariwisata halal di Indonesia diperkirakan akan meningkat sebesar 25% pada tahun 2024 (Menparekraf 2024). Pada tahun 2020



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pertumbuhan pariwisata halal Indonesia mencapai 18% dengan devisa mencapai lebih dari Rp 40 Triliun, kemudian pada tahun 2021-2022 pertumbuhan sektor pariwisata halal mencapai 75,1%. Membaiknya sektor pariwisata memberikan dampak positif bagi pemulihan ekonomi nasional. Melihat angka pertumbuhan ini, banyak negara mulai mengembangkan wisata halal. Wisata religi menarik bagi wisatawan karena beberapa alasan diantaranya:

- 1) Minat pada spiritualitas;
- 2) Budaya dan sejarah yang menarik;
- 3) Keunikan dari destinasi wisata.

Melihat masifnya tren wisata halal dan meningkatnya perputaran dana dari sektor pariwisata halal di indonesia, pegadaian syariah turut berpartisipasi dalam meningkatkan wisata halal dunia. Melalui produk arum safar pegadaian syariah menawarkan fasilitas pembiayaan wisata religi untuk seluruh kalangan tak terkecuali para milenial. Namun karena Covid-19 Arrum Safar berkembang secara tidak stabil, yang ditunjukkan dalam data jumlah nasabah pembiayaan produk Rahn Pegadaian Syariah peiode 2022 – 2023 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Produk Rahn

Produk	Periode							
	Maret 2022	Juni 2022	September 2022	Desember 2022	Maret 2023	Juni 2023	September 2023	Desember 2023
Rahn	72.465	84.024	97.119	109.960	75.612	85.955	101.123	121.472
Arrum Emas	4.449	5.229	6.033	6.764	4.929	5.702	6.619	7.312
Arrum Haji	1.279	1.340	1.428	1.487	1.166	1.230	1.308	1.346
Arrum Safar	4	4	16	19	15	17	18	19

Sumber: Annual Report Pegadaian Syariah Kanwil Jakarta I (Data diolah)

Berdasarkan data yang ada, Pegadaian Syariah menghadapi masalah dengan produk Arrum Safar. Produk ini memiliki jumlah nasabah paling rendah dibandingkan dengan produk lainnya dan mengalami pertumbuhan nasabah yang minimal. Peningkatan jumlah nasabah sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, karena semakin banyak nasabah, semakin baik keberlangsungan bisnis perusahaan.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

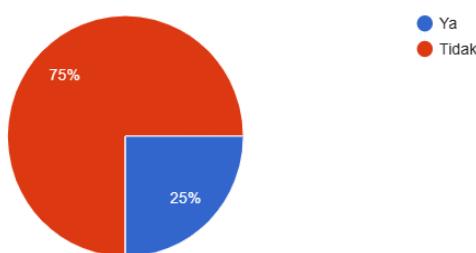
Ada beberapa faktor untuk meningkatkan penjualan produk, menurut Mujaddid dan Nugroho (2019). Faktor yang paling penting dalam mengembangkan produk perusahaan di kalangan masyarakat saat ini adalah pengetahuan masyarakat, mengenai produk-produk yang ditawarkan. Tingkat pengetahuan yang beragam mengenai produk dapat mendorong pelanggan untuk mengambil keputusan, memahami informasi baru, serta membandingkan barang dan jasa yang hendak mereka beli. Konsep ini dikenal sebagai *Consumer Product Knowledge*. Oleh karena itu, penting bagi masyarakat untuk diberi pemahaman yang memadai mengenai produk-produk keuangan syariah (Syahputri, 2023).

Selain pengetahuan produk, Promosi merupakan komponen yang sangat penting untuk mendorong orang dalam menggunakan suatu produk Perusahaan. Pradeysah (2020) menjelaskan bahwa dalam strategi promosi, setiap perusahaan berusaha untuk memperkenalkan produknya baik secara langsung maupun tidak langsung. Promosi memiliki peran yang sangat penting dalam memperkenalkan produk kepada konsumen karena tanpa promosi, konsumen tidak akan memiliki pengetahuan tentang produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu, promosi dianggap sebagai strategi yang efektif untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

Untuk mengetahui masyarakat DKI Jakarta tentang produk ini dilakukan penelitian pendahuluan terhadap 20 responden, untuk melihat terkait pengetahuan produk arum safar. Sejumlah 20 responden terlibat dalam mini riset tersebut. Berikut adalah data dari pengetahuan terkait produk Arrum Safar.

Apakah anda mengetahui produk pembiayaan wisata religi (Arrum Safar) Pegadaian Syariah?

20 jawaban



Gambar 1.3 Responden Mini Riset
Sumber: data diolah (2024)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Dari 20 responden, didapat hasil bahwa 15 responden belum mengetahui adanya produk arum safar. Dengan adanya riset berskala kecil ini peneliti menduga bahwa masih sedikit nasabah Pegadaian Syariah yang berdomisili di DKI Jakarta mengetahui keberadaan Produk Arrum Safar, hal ini juga mengindikasi kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk Arrum Safar.

Pengetahuan produk dan promosi sangat penting dilakukan oleh Perusahaan, dengan adanya pengetahuan produk yang dimiliki nasabah dan promosi yang dilakukan oleh perusahaan maka akan meningkatkan penjualan produk suatu perusahaan. Hal ini tentunya akan berdampak positif karena akan meningkatkan profitabilitas suatu Perusahaan.

Dari teori yang ada terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat yaitu pengetahuan produk dan promosi. Berdasarkan hal tersebut, peneliti ingin mengetahui peluang untuk meningkatkan jumlah nasabah produk Arrum Safar ditinjau dari pengaruh pengetahuan produk dan promosi dengan judul penelitian **“Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah” (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)**.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan data yang peneliti dapatkan, penjualan produk Arrum Safar Pegadaian Syariah masih belum optimal dibandingkan dengan produk Rahn lainnya, karena memiliki jumlah nasabah yang paling sedikit dan pertumbuhan yang rendah dalam periode 2022-2023. Hal ini berbeda dengan produk lain yang mengalami peningkatan nasabah selama periode yang sama. Penelitian ini menunjukkan kemungkinan adanya penyebab kurangnya promosi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah dan kurangnya pemahaman nasabah mengenai produk Arrum Safar. Kedua faktor ini, yaitu pengetahuan nasabah dan promosi, dianggap sangat penting dalam meningkatkan jumlah nasabah. Berdasarkan analisis ini, peneliti tertarik untuk meneliti **“Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)”**.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan permasalahan penelitian, maka yang akan menjadi pertanyaan pada penelitian ini adalah:

1. Apakah *Consumer Knowledge* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah?
2. Apakah *Promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah?
3. Apakah *Consumer Knowledge* dan *Promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka dapat disimpulkan tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis pengaruh *Consumer Knowledge* terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah.
2. Menganalisis pengaruh *Promotion* terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah.
3. Menganalisis pengaruh *Consumer Knowledge* dan *Promotion* terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang ada, penelitian ini memiliki manfaat antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman tentang minat nasabah terhadap produk Arrum Safar.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan penting serta sumber informasi yang berguna bagi praktisi dan peneliti untuk memperbaiki strategi pemasaran dan pengembangan produk Arrum Safar Pegadaian Syariah di pasar.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Penulisan dalam skripsi ini terbagi ke dalam 5 (lima) bab, masing-masing bab terbagi menjadi subbab-subbab yang berkaitan satu dengan lainnya. Untuk mempermudah pembaca dalam memahami penelitian maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

1. BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah penelitian, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis membahas mengenai teori yang mendukung penelitian, literasi yang berhubungan dengan penulisan, tinjauan pustaka, kerangka pemikiran dan hipotesis yang digunakan.

3. BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini memuat jenis penelitian yang digunakan, objek penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

4. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memuat gambaran umum responden, hasil uji instrument data, hasil uji asumsi klasik, hasil uji hipotesis dan pembahasan dari hasil uji analisis.

5. BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan yang diperoleh berdasarkan pengolahan analisis data. Kesimpulan tersebut memberikan intisari dari pertanyaan penelitian yang telah dijawab pada bab IV dan memuat kesimpulan serta saran yang dapat berguna bagi pihak-pihak lainnya.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan kepada 100 responden nasabah pegadaian syariah dapat ditarik kesimpulan bahwa mayoritas pengguna produk arrum safar yang paling banyak laki-laki berusia berusia 26 - 31 tahun, dengan tingkat pendidikan sarjana, dan berstatus sebagai karyawan/pekerja, yang memiliki pendapatan berkisar antara Rp 4.000.000 - Rp 8.000.000. Hal ini karena usia tersebut tergolong dalam usia produktif yang telah memasuki dunia kerja dan memiliki stabilitas finansial atau kemungkinan belum memiliki tanggungan keluarga yang besar sehingga lebih fleksibel. Kemudian dari hasil uji tiap variabel dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil pengujian variabel *Consumer Knowledge* terhadap minat menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah menunjukkan adanya pengaruh positif tetapi tidak signifikan. Oleh karena itu, hipotesis pertama ditolak. Pengetahuan produk ini berperan penting dalam pengambilan keputusan nasabah. Konsumen akan tertarik untuk menggunakan suatu produk atau jika mereka memiliki pengetahuan yang memadai terhadap produk tersebut. Dengan demikian, *Consumer Knowledge* yang dimiliki oleh konsumen dapat mempengaruhi minat mereka dalam menggunakan produk pembiayaan wisata arrum safar.
2. Hasil pengujian variabel *Promotion* terhadap minat menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah menunjukkan hasil pengaruh positif dan signifikan. Hal ini mendukung penerimaan hipotesis kedua, yang menyatakan bahwa promosi memiliki pengaruh positif terhadap minat nasabah. Promosi yang efektif berperan penting dalam meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk ini. Konsumen umumnya lebih tertarik untuk menggunakan produk yang promosinya mudah dipahami dan informatif. Berdasarkan temuan ini, terbukti bahwa promosi yang dilakukan Pegadaian Syariah memiliki peran penting dalam memengaruhi minat nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan wisata Arrum Safar.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3. Dari hasil uji F menunjukkan bahwa *Consumer Knowledge* dan *Promotion* secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah. Hal ini berarti bahwa kombinasi antara pengetahuan produk yang baik dan promosi yang efektif dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Temuan ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa konsumen yang memiliki pengetahuan produk yang baik lebih cenderung untuk mempertimbangkan dan membeli produk tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan sebelumnya, berikut ini beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti:

1. Bagi Pihak Pegadaian Syariah

Untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan Produk arrum safar, Pegadaian Syariah dapat mengambil langkah-langkah dengan meningkatkan pemahaman nasabah mengenai produk tersebut. Upaya tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan sosialisasi, edukasi, literasi keuangan syariah dan kampanye yang lebih intensif. Dengan pengetahuan yang baik terhadap suatu produk, nasabah akan lebih cenderung tertarik menggunakan produk arrum safar. Kemudian Pegadaian Syariah juga dapat mempertimbangkan strategi promosi yang lebih menarik, informatif dan mudah dipahami oleh calon nasabah. Promosi yang efektif dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan produk arrum safar. Dengan menggunakan saran tersebut, diharapkan Pegadaian Syariah dapat meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk arrum safar dan memperkuat posisi produk tersebut dalam pangsa pasar.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan sampel dan variabel agar lebih meningkatkan representatif dan eksplorasi temuan. Penelitian ini hanya melibatkan 100 responden di DKI Jakarta. Perluasan wilayah studi pada penelitian berikutnya diharapkan dapat menghasilkan temuan yang lebih beragam dan general. Selain itu, penambahan variabel seperti Kualitas Produk, Citra Merek, Persepsi Manfaat, dan Kepuasan Konsumen dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

terhadap Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah. Penelitian lanjutan dengan cakupan dan variabel yang lebih luas diharapkan dapat menghasilkan kontribusi yang lebih signifikan dalam memahami faktor-faktor penentu minat nasabah.





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2024, Maret 01). Statistik Wisatawan Nasional. Restrieved from BPS: <https://www.bps.go.id>
- Dara Juliani Poli, Pengaruh Promosi Gadai Emas Terhadap Minat Nasabah pada Bank Syariah mandiri KCP Manado Kairagi, Skripsi IAIN Manado, 2020.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majlis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002. Tentang *Rahn*
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majlis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/DSN-MUI/III/2002. Tentang *Rahn* Emas
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 68/DSN-MUI/III/2008. Akad *Rahn Tasjily*
- Ferdinand, A. (2014). Metode Penelitian Manajemen Edisi 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Febrilyantri, C. (2022). *The Influence of Halal Knowledge and Labeling on Food Product Purchase Decisions*. Jurnal of Sharia and Economic Law, 2(2), 105-125. <https://doi.org/10.21154/invest.v2i2.3946>.
- Ghozali, Imam. 2021. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Hanifah, R. D. (2020). Potensi Halal Tourism Di Indonesia. Jurnal Hospitality dan Pariwisata, 1(2).
- John C. Mowen dan Michael Minor, Perilaku Konsumen, (Jakarta: PT. Penerbit Erlangga,2022) hal.135
- Kotler dan Amstrong (2019). Principles of Marketing. Global edition, 14 Edision, Pearson Education.
- Leli Kusuma Dewi, Luh Gede. 2020. *Pola Perjalanan Dan Pengeluaran Wisatawan Milenial*. Jurnal Fakultas Pariwisata Universitas Udayana Vol. 8, No. 1. Jurnal IPTA: Universitas Udayana.
- Lisahroni Matondang, Pengaruh promosi dan Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Produk Gadai Emas PT Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpun, Skripsi IAIN Padangsidimpun, 2018

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Moore, Marguerite. (2012), "Interactive Usageamong Millenial Consumers", Journal Of Consumer Marketing, Vol. 29, No. 6, pp. 436-444
- Mujaddid, & Nugroho. (2019). Pengaruh pengetahuan, reputasi, lingkungan dan religiusitas terhadap minat pelajar Sekolah Menengah Kejuruan prodi perbankan Syariah dalam menabung di bank Syariah. Jurnal Ekonomi Islam, 14-37.
- Pegadaian. (2024, Maret 01). Annual Report. Restrieved from pegadaian: <https://www.pegadaian.co.id/kinerja-keuangan/laporan-tahunan>
- Peter J. Paul dan Olson Jerry C. (2019). Consumer behavior and Marketing Strategy 9th ed. New York. USA: Mc. Graw Hill
- Philip Kotler dan G Amstrong, Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi kedelapan, (Jakarta: Erlangga, 2019).
- Pradesyah, Riyana. (2020). Pengaruh Promosi Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Rahuning). Jurnal Ekonomi Islam Al-Sharf Vol. 1, No. 2, 118-119.
- Ratih, I. S., Jatnika, M. D., Sinatrya, A. K., & Syamsiyah, N. (2022). Muslim Consumers Behaviour in Willingness to Buy Halal Food in Japan. Ulul Albab: Jurnal Studi Dan Penelitian Hukum Islam, 5(1), 1. <https://doi.org/10.30659/jua.v5i1.16345>.
- Sahabat Pegadaian. (2024, Maret 01). Pembiayaan Wisata Religi. Restrieved from pegadaian: <https://sahabat.pegadaian.co.id/produk-wisata-religi>
- Sari, Listiawati, Novitasari, dan Vidyasari. (2019). Analisa Pengaruh Daya Tarik Promosi, Persepsi Kemudahan, Persepsi Manfaat, Persepsi Keamanan terhadap Minat Penggunaan E-Wallet. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, 18(2), 126–134.
- Sugiyono. 2023. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.
- Syahputri, K. M. (2023). Pengaruh Product Knowledge dan Persepsi Nasabah Terhadap Preferensi Menabung di Bank Syariah dengan Disposable Income Sebagai Variabel Moderating). Jurnal Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS) Vol 4, No 3, 901-909
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataan.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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



Lampiran 1 Kuisoner Penelitian

KUISONER PENELITIAN : Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)

Assalamualaikum

Hello, Perkenalkan saya Nurannisa, mahasiswa Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta. Saya sedang melakukan Survey Penelitian mengenai "Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)". Dalam rangka menyusun skripsi dan penelitian lebih lanjut, saya membutuhkan responden untuk penelitian ini.

Adapun Kriteria responden dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Nasabah Pegadaian Syariah
2. Berdomisili DKI Jakarta
3. Berusia 20 - 43 Tahun

Jika Anda memenuhi kriteria tersebut saya mohon kesedian anda untuk mengisi kuisoner terlampir.

Jika terdapat pertanyaan silahkan hubungi saya melalui email
nurannisa.ak20@mhswnj.ac.id

Terimakasih atas bantuan Anda untuk meluangkan waktu mengisi Kuisoner penelitian ini.

Hak Cipta :

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

Nama Lengkap *	Pendidikan Terakhir *
Jawaban Anda	<input type="radio"/> SMA / SMK Sederajat <input type="radio"/> Diploma (D1/D2/D3) <input type="radio"/> Sarjana (D4/S1/S2/S3)
Jenis Kelamin *	Tingkat Pendapatan *
<input type="radio"/> Laki-laki <input type="radio"/> Perempuan	<input type="radio"/> Rp < 4.000.000 <input type="radio"/> Rp 4.000.000 - Rp 8.000.000 <input type="radio"/> Rp > 8.000.000
Usia *	Apakah anda merupakan nasabah Pegadaian Syariah ? (Jika iya mohon untuk mengisi pertanyaan - pertanyaan berikutnya) *
<input type="radio"/> 20 - 25 Tahun <input type="radio"/> 26 - 31 Tahun <input type="radio"/> 32 - 36 Tahun <input type="radio"/> 37 - 43 Tahun <input type="radio"/> > 43 Tahun	<input type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak
Pekerjaan *	
<input type="radio"/> Pelajar / Mahasiswa <input type="radio"/> Karyawan / Pekerja <input type="radio"/> Ibu Rumah Tangga <input type="radio"/> Wirausaha <input type="radio"/> Yang lain:	

Berikut pilihan alternatif jawaban yang terdiri dari 4 (empat) kriteria:

1. Sangat Tidak Setuju (STS)
2. Tidak Setuju (TS)
3. Setuju (S)
4. Sangat Setuju (SS)

No	Pertanyaan	Consumer Knowledge (X1)			
		STS 1	TS 2	S 3	SS 4
1	Saya mengetahui bahwa Produk Arrum Safar merupakan salah satu produk Pembiayaan Pegadaian Syariah				
2	Saya sering melihat atau mendengar tentang produk arrum safar Pegadaian Syariah				
3	Saya memahami mekanisme Pembiayaan Arrum Safar				
4	Saya mengetahui dan memahami keunggulan dari Produk Arrum Safar				
5	Saya mengetahui persyaratan untuk pembiayaan produk Arrum Safar				
6	Saya mengetahui tata cara pengajuan Pembiayaan Produk Arrum Safar				

No	Pertanyaan	Promotion (X2)			
		STS 1	TS 2	S 3	SS 4
1	Pegadaian Syariah melakukan promosi Produk Arrum Safar melalui berbagai media informasi				

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

		Promotion (X2)			
No	Pertanyaan	STS 1	TS 2	S 3	SS 4
2	Saya tertarik menggunakan Produk arrum safar, sebab promosi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah				
3	Petugas selalu menawarkan Produk Arrum Safar kepada nasabah				
4	Penyampaian Promosi produk arrum safar mudah di pahami				
5	Informasi mengenai produk arrum safar mudah di dapatkan di media sosial				
6	Promosi yang dilakukan Pegadaian Syariah sangat menarik				
7	Saya mendapatkan rekomendasi dari orang lain				

		Minat Menggunakan (Y)			
No	Pertanyaan	STS 1	TS 2	S 3	SS 4
1	Saya akan menggunakan produk Arrum Safar setiap membutuhkan pembiayaan wisata religi				
2	Saya akan merekomendasikan produk Arrum Safar kepada keluarga saya				
3	Saya akan lebih berminat menggunakan Produk Arrum Safar dibandingkan produk pembiayaan lainnya				
4	Saya berusaha mencari informasi tentang fitur yang ada di produk arrum safar				
5	Saya akan merekomendasikan produk Arrum Safar kepada orang lain				
6	Saya berminat menggunakan produk Arrum Safar karena merasa percaya dan yakin dengan kredibilitas Pegadaian Syariah				

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

Lampiran 2 Tabulasi Data

No	Consumer Knowledge (X1)						Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	
1	3	3	3	4	4	4	21
2	4	4	4	4	3	3	22
3	4	4	3	3	3	4	21
4	4	4	4	3	2	4	21
5	3	2	3	3	3	3	17
6	3	3	3	3	3	3	18
7	2	3	3	2	3	2	15
8	3	2	3	2	2	3	15
9	4	3	3	3	4	3	20
10	4	4	3	3	3	3	20
11	3	3	3	3	4	4	20
12	3	3	3	4	4	4	21
13	3	3	3	3	2	2	16
14	3	3	3	3	3	2	17
15	4	4	4	3	3	3	21
16	3	4	3	4	3	4	21
17	4	3	4	3	4	3	21
18	4	3	2	3	2	2	16
19	4	4	3	3	3	3	20
20	3	4	3	4	3	4	21
21	4	4	2	3	2	2	17
22	3	4	3	4	3	4	21
23	3	4	3	4	3	4	21
24	3	4	2	3	2	2	16
25	2	3	2	3	2	3	15
26	2	3	4	3	4	3	19
27	1	2	3	4	2	3	15
28	3	4	2	3	3	2	17
29	2	3	4	2	3	4	18
30	4	4	2	2	3	2	17
31	4	4	4	4	4	4	24
32	4	4	2	4	3	2	19
33	3	2	2	3	3	3	16
34	4	3	4	3	3	4	21
35	4	4	2	3	2	3	18
36	2	2	3	3	2	2	14

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

37	3	3	4	3	4	4	21
38	3	3	2	3	2	3	16
39	3	3	3	3	3	3	18
40	3	3	2	3	3	2	16
41	3	4	4	3	4	4	22
42	3	3	3	3	3	3	18
43	3	4	3	4	3	4	21
44	3	4	4	4	3	3	21
45	4	4	3	4	3	3	21
46	3	4	4	4	3	3	21
47	4	4	4	3	3	3	21
48	3	4	4	4	3	4	22
49	3	3	4	4	3	3	20
50	4	3	4	3	3	4	21
51	3	3	3	3	3	3	18
52	3	3	3	3	4	3	19
53	3	4	3	3	3	3	19
54	4	4	4	3	4	3	22
55	3	4	3	3	4	3	20
56	4	4	4	3	4	3	22
57	3	4	3	3	3	3	19
58	3	3	3	3	4	3	19
59	3	4	3	4	3	3	20
60	3	3	3	4	3	3	19
61	4	3	3	4	3	3	20
62	4	4	3	4	3	3	21
63	4	3	3	3	3	3	19
64	3	3	3	4	3	3	19
65	4	3	3	3	3	3	19
66	3	3	4	3	4	3	20
67	4	3	3	3	4	3	20
68	4	4	3	4	4	4	23
69	4	3	3	4	3	4	21
70	3	3	4	4	4	3	21
71	3	4	4	4	3	3	21
72	4	4	4	3	3	3	21
73	2	2	2	3	3	2	14
74	2	3	3	2	2	3	15
75	3	2	2	3	2	3	15
76	3	3	2	3	2	3	16
77	2	2	2	3	3	3	15

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

78	3	3	4	3	3	4	20
79	4	3	4	4	3	4	22
80	3	3	4	3	3	3	19
81	4	3	4	3	3	3	20
82	3	3	3	3	4	3	19
83	4	3	3	4	4	4	22
84	4	4	3	4	3	4	22
85	2	2	2	3	3	3	15
86	3	3	3	3	2	2	16
87	2	3	3	3	2	3	16
88	3	4	4	4	3	3	21
89	4	3	4	3	3	4	21
90	3	3	3	3	3	4	19
91	4	3	4	3	4	4	22
92	3	4	4	4	4	4	23
93	4	3	3	4	3	4	21
94	3	4	3	4	3	4	21
95	4	3	4	3	4	3	21
96	3	2	3	2	3	2	15
97	3	4	4	3	4	3	21
98	2	3	3	3	2	3	16
99	3	4	4	3	3	4	21
100	3	3	4	4	3	3	20

No	Promotion (X2)							Total
	X2.1	X2.2	X3.3	X4.4	X5.5	X6.6	X7.7	
1	4	4	3	3	4	4	4	26
2	3	3	3	4	4	3	3	23
3	4	4	4	4	3	3	3	25
4	3	4	3	3	3	4	4	24
5	3	3	3	2	2	2	3	18
6	4	3	4	4	4	4	4	27
7	3	3	3	3	3	3	3	21
8	2	3	2	3	2	1	3	16
9	4	3	4	4	3	3	3	24
10	4	4	3	3	4	4	3	25
11	3	3	3	4	4	4	4	25
12	4	4	4	4	4	3	3	26
13	3	3	3	3	3	2	2	19

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

14	2	2	3	2	3	2	3	17
15	3	3	3	3	3	4	4	23
16	4	4	3	4	3	4	3	25
17	4	3	4	3	4	3	4	25
18	3	3	3	2	4	3	2	20
19	3	3	2	3	3	3	2	19
20	4	3	4	3	4	3	3	24
21	4	4	3	3	4	3	2	23
22	3	4	3	4	3	4	3	24
23	3	4	3	4	3	4	3	24
24	4	4	3	3	3	3	2	22
25	3	4	3	3	4	3	2	22
26	3	4	3	4	3	4	3	24
27	2	3	4	3	1	2	4	19
28	4	3	3	4	4	4	3	25
29	2	3	4	3	3	4	3	22
30	4	4	3	4	4	4	3	26
31	4	4	4	4	4	4	4	28
32	4	4	4	4	4	4	4	28
33	2	2	3	3	3	3	2	18
34	4	4	4	4	4	4	3	27
35	4	3	2	3	3	3	2	20
36	2	3	2	3	3	2	2	17
37	3	3	4	3	3	3	3	22
38	4	3	3	3	2	2	3	20
39	3	3	2	4	3	4	3	22
40	3	3	3	3	3	2	3	20
41	3	4	4	4	3	3	4	25
42	3	3	3	3	3	3	3	21
43	3	4	3	3	3	3	4	23
44	3	4	4	3	4	3	3	24
45	4	4	3	3	3	3	3	23
46	3	4	4	3	4	3	3	24
47	3	3	4	3	3	3	4	23
48	3	3	3	3	3	4	4	23
49	4	3	3	3	3	3	4	23
50	3	3	3	3	3	3	3	21
51	4	3	3	3	3	4	3	23
52	3	3	4	3	3	3	3	22
53	3	3	4	4	3	3	3	23
54	4	3	3	4	3	4	4	25

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

55	3	3	3	3	3	4	4	23
56	4	3	3	3	4	4	4	25
57	3	3	3	4	4	4	4	25
58	3	4	3	3	4	4	4	25
59	3	3	3	4	4	3	4	24
60	4	3	4	4	4	4	4	27
61	3	3	4	4	4	3	4	25
62	4	3	4	4	4	4	4	27
63	4	4	4	4	4	4	3	27
64	3	4	4	3	4	4	3	25
65	4	4	3	3	3	4	3	24
66	4	3	3	3	3	4	3	23
67	3	3	3	4	3	4	3	23
68	4	3	4	4	4	3	3	25
69	3	3	3	4	4	3	4	24
70	3	3	4	4	3	3	3	23
71	4	3	4	4	3	4	3	25
72	4	4	4	4	3	4	4	27
73	2	2	3	3	2	2	2	16
74	2	2	3	2	3	2	1	15
75	2	2	2	3	3	2	2	16
76	2	2	2	3	2	3	3	17
77	3	2	3	2	2	2	2	16
78	3	3	3	3	2	3	4	21
79	3	4	3	3	3	3	3	22
80	3	3	3	3	4	3	3	22
81	4	3	4	3	4	3	4	25
82	3	3	3	3	4	4	4	24
83	4	3	3	3	3	4	3	23
84	3	3	4	3	3	3	3	22
85	2	3	2	3	3	3	2	18
86	2	3	2	3	3	2	1	16
87	2	2	2	1	3	2	2	14
88	4	3	4	4	4	3	4	26
89	3	4	4	3	4	3	4	25
90	4	4	3	3	3	3	4	24
91	3	4	4	3	4	3	4	25
92	4	4	3	3	3	3	4	24
93	3	4	4	3	3	3	3	23
94	3	4	3	4	3	4	3	24
95	4	3	4	3	4	3	4	25

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

96	3	3	3	4	3	3	4	23
97	4	3	4	3	4	3	4	25
98	3	3	2	3	2	3	3	19
99	4	3	3	4	4	3	4	25
100	3	4	3	4	3	4	3	24

No	Minat Menggunakan (Y)						Total
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	
1	3	3	3	4	4	4	21
2	4	4	4	3	3	3	21
3	3	3	4	4	3	3	20
4	4	4	4	3	3	3	21
5	3	3	3	2	2	2	15
6	4	4	4	4	4	4	24
7	3	3	3	3	3	3	18
8	2	3	2	3	2	3	15
9	4	3	4	3	3	3	20
10	4	4	3	3	4	4	22
11	3	3	3	3	4	4	20
12	4	4	4	3	3	3	21
13	3	4	3	3	2	2	17
14	3	4	3	3	2	2	17
15	3	3	3	4	4	4	21
16	3	4	4	3	4	4	22
17	4	3	4	3	4	3	21
18	3	3	3	2	3	4	18
19	3	4	2	3	3	4	19
20	3	3	4	3	2	3	18
21	4	3	3	4	4	3	21
22	3	4	3	3	4	3	20
23	3	2	2	3	2	3	15
24	4	4	3	3	3	4	21
25	2	3	3	4	4	3	19
26	3	1	2	3	4	4	17
27	1	3	4	3	4	3	18
28	3	3	3	4	4	4	21
29	2	3	4	3	4	3	19
30	4	4	3	3	4	4	22
31	4	4	4	4	4	4	24

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

32	4	4	4	4	4	4	24
33	3	2	3	3	3	4	18
34	3	4	3	4	4	3	21
35	4	4	3	3	3	3	20
36	3	3	3	2	3	3	17
37	3	4	4	3	3	3	20
38	3	3	2	3	3	3	17
39	4	3	3	4	3	4	21
40	2	3	3	3	3	3	17
41	4	3	4	4	3	4	22
42	3	3	3	3	3	3	18
43	4	3	4	3	4	4	22
44	3	3	4	3	4	4	21
45	4	3	4	3	4	3	21
46	3	3	4	3	4	4	21
47	4	4	4	4	4	4	24
48	4	4	4	3	4	4	23
49	4	4	4	4	4	3	23
50	3	4	4	4	4	4	23
51	4	3	4	3	4	3	21
52	3	3	3	3	4	3	19
53	3	3	4	3	4	3	20
54	4	3	3	3	3	3	19
55	4	4	3	4	3	3	21
56	3	4	3	3	3	3	19
57	4	4	3	4	3	3	21
58	3	4	3	3	3	3	19
59	3	3	3	3	4	3	19
60	4	3	3	3	4	4	21
61	3	3	4	3	4	4	21
62	3	4	4	3	4	4	22
63	4	4	3	3	4	4	22
64	3	4	4	3	4	3	21
65	4	4	3	3	4	3	21
66	4	4	4	3	4	3	22
67	4	3	4	3	3	3	20
68	4	3	3	3	3	3	19
69	4	4	3	3	3	3	20
70	3	4	4	3	4	3	21
71	4	4	3	3	3	3	20
72	4	3	3	3	3	3	19

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

73	3	3	3	2	3	2	16
74	3	3	2	2	2	2	14
75	2	2	2	3	3	3	15
76	3	3	2	2	2	3	15
77	3	3	3	2	2	3	16
78	4	3	2	4	3	3	19
79	3	3	3	4	3	3	19
80	3	4	3	4	4	3	21
81	4	4	4	4	4	3	23
82	4	4	4	4	4	4	24
83	3	4	4	3	4	4	22
84	4	3	4	4	4	4	23
85	2	2	2	3	3	3	15
86	3	3	2	2	3	3	16
87	2	2	3	3	3	3	16
88	3	4	4	4	4	3	22
89	4	4	3	4	3	3	21
90	3	4	4	4	3	3	21
91	4	4	3	4	4	3	22
92	3	4	4	4	3	3	21
93	4	4	3	4	4	4	23
94	3	4	3	4	3	4	21
95	4	3	4	3	4	3	21
96	3	4	4	3	4	3	21
97	3	4	3	4	3	4	21
98	3	3	3	3	3	3	18
99	4	3	4	3	3	4	21
100	3	4	3	4	4	3	21

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Output SPSS

- Uji Validitas

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	Consumer Knowledge
X1.1	Pearson Correlation	1	.418**	.192	.152	.241*	.168	.592**
	Sig. (2-tailed)		.000	.056	.131	.016	.094	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	.418**	1	.242*	.330**	.145	.199*	.622**
	Sig. (2-tailed)	.000		.015	.001	.151	.047	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	.192	.242*	1	.159	.431**	.434**	.671**
	Sig. (2-tailed)	.056	.015		.113	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	.152	.330**	.159	1	.170	.377**	.557**
	Sig. (2-tailed)	.131	.001	.113		.090	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	.241*	.145	.431**	.170	1	.339**	.625**
	Sig. (2-tailed)	.016	.151	.000	.090		.001	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.6	Pearson Correlation	.168	.199*	.434**	.377**	.339**	1	.670**
	Sig. (2-tailed)	.094	.047	.000	.000	.001		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
Consumer Knowledge	Pearson Correlation	.592**	.622**	.671**	.557**	.625**	.670**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	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).

Correlations

		X2.1	X2.2	X3.3	X4.4	X5.5	X6.6	X7.7	Promotion
X2.1	Pearson Correlation	1	.432**	.393**	.380**	.429**	.472**	.381**	.738**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	.432**	1	.286**	.347**	.304**	.439**	.250*	.630**
	Sig. (2-tailed)	.000		.004	.000	.002	.000	.012	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	.393**	.286**	1	.314**	.371**	.219*	.433**	.633**
	Sig. (2-tailed)	.000	.004		.001	.000	.029	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X4.4	Pearson Correlation	.380**	.347**	.314**	1	.302**	.510**	.366**	.671**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001		.002	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X5.5	Pearson Correlation	.429**	.304**	.371**	.302**	1	.414**	.262**	.648**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.002		.000	.008	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X6.6	Pearson Correlation	.472**	.439**	.219*	.510**	.414**	1	.418**	.739**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.029	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X7.7	Pearson Correlation	.381**	.250*	.433**	.366**	.262**	.418**	1	.676**
	Sig. (2-tailed)	.000	.012	.000	.000	.008	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Promotion	Pearson Correlation	.738**	.630**	.633**	.671**	.648**	.739**	.676**	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).

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta:**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Correlations							Minat Menggunakan
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	
Y1	Pearson Correlation	1	.361**	.261**	.213*	.162	.207*
	Sig. (2-tailed)		.000	.009	.034	.108	.039
	N	100	100	100	100	100	100
Y2	Pearson Correlation	.361**	1	.362**	.308**	.195	.040
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.002	.052	.693
	N	100	100	100	100	100	100
Y3	Pearson Correlation	.261**	.362**	1	.229*	.447**	.201*
	Sig. (2-tailed)	.009	.000		.022	.000	.045
	N	100	100	100	100	100	100
Y4	Pearson Correlation	.213*	.308**	.229*	1	.380**	.310**
	Sig. (2-tailed)	.034	.002	.022		.000	.002
	N	100	100	100	100	100	100
Y5	Pearson Correlation	.162	.195	.447**	.380**	1	.485**
	Sig. (2-tailed)	.108	.052	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Y6	Pearson Correlation	.207*	.040	.201*	.310**	.485**	1
	Sig. (2-tailed)	.039	.693	.045	.002	.000	
	N	100	100	100	100	100	100
Minat Menggunakan	Pearson Correlation	.591**	.609**	.675**	.631**	.705**	.570**
	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).

- Realibilitas

X1 (Consumer Knowledge)

► Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	100
	Excluded ^a	0
Total		100
		100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.686	6



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

X2 (Promotion)

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	100 100.0
	Excluded ^a	0 .0
	Total	100 100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.802	7

Y (Minat Menggunakan)

Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	100 100.0
	Excluded ^a	0 .0
	Total	100 100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.697	6

- Uji Normalitas

POLITEKNIK

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters^{a,b}		
Mean		.0000000
Std. Deviation		1.54588951
Most Extreme Differences		
Absolute		.085
Positive		.083
Negative		-.085
Test Statistic		.085
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069 ^c

a. Test distribution is Normal.

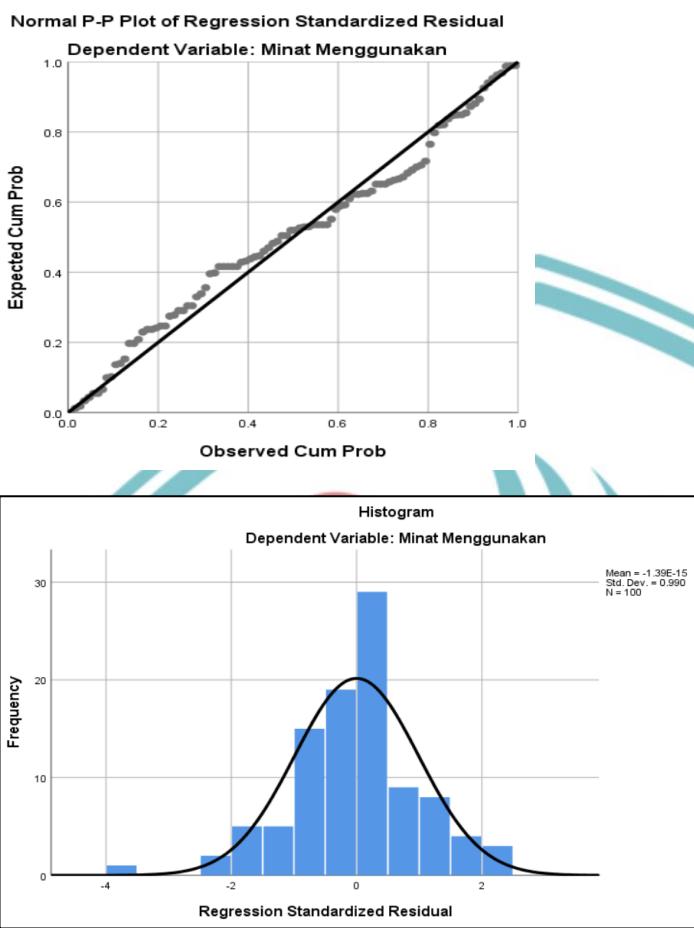
b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



- Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics		
		Tolerance	VIF
1	Consumer Knowledge	.502	1.991
	Promotion	.502	1.991

a. Dependent Variable: Minat Menggunakan

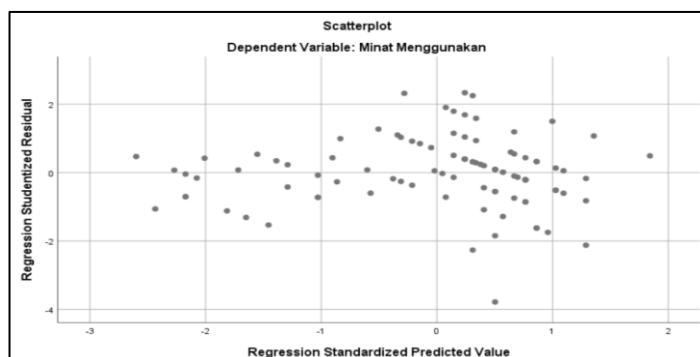
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Heteroskedastisitas



Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1	(Constant)	-.022	.883	-.024	.981
	Consumer Knowledge	.083	.062	.189	.184
	Promotion	-.019	.048	-.058	.684

a. Dependent Variable: ABS_RES

- Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1	(Constant)	5.965	1.310	4.552	.000
	Consumer Knowledge	.174	.092	.177	.061
	Promotion	.469	.071	.621	.636

a. Dependent Variable: Minat Menggunakan

- Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1	(Constant)	5.965	1.310	4.552	.000
	Consumer Knowledge	.174	.092	.177	.061
	Promotion	.469	.071	.621	.636

a. Dependent Variable: Minat Menggunakan

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Uji F

ANOVA^a					
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F
1	Regression	317.252	2	158.626	65.036
	Residual	236.588	97	2.439	
	Total	553.840	99		

a. Dependent Variable: Minat Menggunakan
 b. Predictors: (Constant), Promotion, Consumer Knowledge

- Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.757 ^a	.573	.564	1.562

a. Predictors: (Constant), Promotion, Consumer Knowledge

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta:

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Lembar Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

1. Nama Mahasiswa	: Nurannisa
2. NIM	: 2004411016
3. Program Studi	: D4 Keuangan dan Perbankan Syariah
4. Judul Tugas Akhir/Skripsi	: Pengaruh Consumer Knowledge dan Promotion Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Arrum Safar Pegadaian Syariah (Studi Pada Generasi Milenial DKI Jakarta)
5. Dosen Pembimbing	: Ibu Aminah, S.E., M.M.

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	TTD Dosen Rembimbing
1.	19-Maret-2024	Pengajuan Judul, BAB I, dan Pembahasan Isi Latar Belakang.	
2.	25-Maret-2024	Revisi Latar Belakang (Tambahkan argument milenial)	
3.	23-April-2024	Penyampaian revisi latar belakang, Uji coba pre test responden	
4.	1-Mei-2024	Revisi Penulisan harus disesuaikan dengan ketentuan.	
5.	7-Mei-2024	Bimbingan mengenai teknis untuk seminar proposal 14 mei 2024	
6.	21-Mei-2024	Memberikan revision siding seminar proposal.	
7.	28-Mei-2024	Melanjutkan BAB IV (Pengolahan data responden)	
8.	5-Juni-2024	BAB IV, mengenai interpretasi data, hasil responden harus diuraikan dan di analisis.	
9.	25-Juni-2024	BAB IV, Revisi pembahasan (langsung saja ke intinya tidak perlu mencantumkan nilai uji statistik)	
10.	9-Juli-2024	Acc untuk melanjutkan Ujian Sidang Akhir Skripsi	

Menyetujui KPS D4 Keuangan dan Perbankan Syariah
Depok, 10 Juli 2024

(Nurul Hasanah, S.S.T., M.Si.)

NIP. 199201122018032001