

**PENGARUH TRANSAKSI *CASHLESS* TERHADAP MINAT
NASABAH MENGGUNAKAN SISTEM AUTODEBET
SIMPEDES UMI (SAMI) DI PEGADAIAN
CABANG MEGAMAS KOTA MANADO**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
dalam Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Ilawati Yuliana Oelfa

NIM. 20141066

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO**

1446 H/2024 M

SURAT KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Ilawati Yuliana Oelfa

NIM : 20141066

Program : Sarjana (Strata Satu)

Institusi : IAIN Manado

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa SKRIPSI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Manado, 01 Oktober 2024

Saya yang menyatakan



Ilawati Yuliana Oelfa

NIM: 20141066

SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
Di
Manado,-

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara/i:

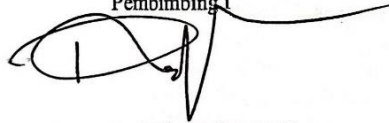
Nama : Ilawati Yuliana Oelfa
NIM : 20141066
Judul Skripsi : Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado

Sudah dapat diajukan untuk ujian Skripsi. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Manado, September 2024

Pembimbing I



Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si
NIP. 197009061998032001

Pembimbing II



Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A
NIP. 199403152019032018

Mengetahui;
Ketua Prodi Ekonomi Syariah



Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A
NIP. 199403152019032018

LEMBAR PENGESAHAN REVISI

Yang bertandatangan di bawah ini, selaku Pembimbing I dan II beserta Penguji I dan II mengesahkan Proposal Usulan Skripsi dan menerangkan bahwa:

Nama : Ilawati Yuliana Oelfa
Nim : 20141066
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah merevisi proposal skripsi dengan judul "Pengaruh Transaksi *Cashless* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado"

Pembimbing I



Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si
NIP. 197009061998032001

Pembimbing II



Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A
NIP. 199403152019032018

Penguji I



Telsy Fratama Dewi Samad, M.S.I
NIP. 199008192019032008

Penguji II



Lilly Anggraini, M.S.A
NIP. 199206122020122009

PENGESAHAN SKRIPSI

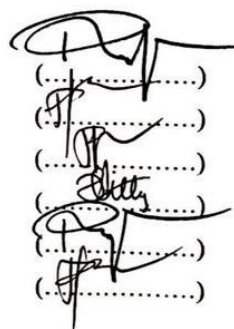
Skripsi yang berjudul, "Pengaruh Transaksi *Cashless* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado" yang disusun oleh Ilawati Yuliana Oelfa, NIM: 20141066, Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Manado, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada 09 Oktober 2024 dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Ekonomi Syariah, dengan beberapa perbaikan.

Manado, 23 Oktober 2024 M

20 Rabiul Akhir 1446 H

DEWAN PENGUJI

Ketua	Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si
Sekretaris	Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A
Munaqisy I	Telsy Fratama Dewi Samad, M.S.I
Munaqisy II	Lily Anggayni, M.S.A
Pembimbing I	Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si
Pembimbing II	Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A



(.....)
 (.....)
 (.....)
 (.....)
 (.....)
 (.....)
 (.....)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si.

NIP: 197009061998032001

TRANSLITERASI

Transliterasi Arab-latin berdasarkan suar keputusan bersama menteri agama RI, dan menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI, nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 januari 1998. Transliterasi Arab-Latin IAIN Manado adalah sebagai berikut:

1. Konsonan Tunggal

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	A	ط	t
ب	b	ظ	z
ت	t	ع	‘
ث	š	غ	g
ج	j	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	kh	ك	k
د	d	ل	l
ذ	ž	م	m
ر	r	ن	n
ز	z	و	w
س	s	ه	h
ش	sy	ء	‘
ص	š	ي	y
ض	ḍ		

2. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda syaddah, harus ditulis secara lengkap, seperti;

احمدية:ditulis *Aḥmadiyyah*

شمسية:ditulis *Syamsiyyah*

3. Ta>'Marbu>t{ah di Akhir Kata

- a. Bila dimatikan ditulis “h”, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia:

جمهورية : ditulis *Jumhūriyyah*

مملكة : ditulis *Mamlakah*

- b. Bila dihidupkan karena berangkat dari kata lain, maka ditulis “t”:

نِعْمَةُ اللَّهِ : ditulis *Ni'matullah*

زكاة الفطر : ditulis *Zakāt al-Fiṭr*

4. Vokal Pendek

Tanda fathah ditulis “a”, kasrah ditulis “i” dan damah ditulis “u”.

5. Vokal Panjang

- a. “a” panjang ditulis “ā”, “i” panjang ditulis “ī”, dan “u” panjang ditulis “ū”, masing-masing dengan tanda *macron* (¯) di atasnya.
- b. Tanda *fathah* + huruf *yā* ‘ tanpa dua titik yang dimatikan ditulis “ai”, dan *fathah*+*wawū* mati ditulis “au”.

6. Vokal-vokal Pendek Berurutan

Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof(‘)

أَنْتُمْ : *a'antum*

مُؤْنِثٌ : *mu'annas*

7. Kata Sandang Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf *qamariyyah* ditulis al-:

القرآن :ditulis al-Qur'ān

- b. Bila diikuti huruf *syamsiyyah*, maka al- diganti dengan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya:

السنة :ditulis *as-Sunnah*

8. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

9. Kata dalam Rangkaian frasa kalimat

- a. Ditulis kata per kata atau;
- b. Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut:

شيخ الإسلام : *Syaikh al-Islam*

شيخ الإسلام : *Tāj asy-Syarī 'ah*

التصور الإسلامي : *At-Taṣawwur al-Islāmī*

10. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Bahasa Indonesia (KBBI) seperti kata ijmak, nas, akal, hak, nalar, paham, dsb., ditulissebagaimana dalam kamus tersebut.

MOTTO

“No change without self-imposition”

“Tidak ada perubahan tanpa pemaksaan diri”

ABSTRAK

Nama : Ilawati Yuliana Oelfa
NIM : 20141066
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pengaruh Transaksi *Cashless* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Transaksi *Cashless* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui penyebaran kuesioner kepada nasabah Pegadaian Cabang Megamas. Sampel yang diambil sebanyak 67 responden dengan Rumus Slovin. Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah penelitian lapangan dengan menyebarkan kuesioner kepada 67 responden dan penelitian Pustaka melalui jurnal dan laporan resmi Pegadaian Cabang Megamas Manado. Teknik analisis ini meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linearitas, uji regresi sederhana dan uji koefisiensi determinan R^2 . Hasil penelitian menunjukkan transaksi *cashless* berpengaruh terhadap minat nasabah berdasarkan hasil pengujian dengan uji koefisien regresi parsial (uji t) didapatkan t_{hitung} 4,697 dengan nilai Sig. 0,000. Hal ini berarti variabel transaksi *cashless* secara parsial berpengaruh terhadap minat nasabah. Uji ini menggunakan *test for linearity*, dengan kriteria jika nilai *deviation from linearity* $> 0,05$. Dengan demikian, maka terdapat hubungan linear karena nilai $0,486 > 0,05$ melalui pengujian yang telah dilakukan, nilai *deviation from linearity* yang diperoleh adalah 0,486. Uji koefisien determinan (uji R^2) sebesar 0,253 dan dapat diambil kesimpulan bahwa pengaruh variabel bebas Transaksi *Cashless* (X) terhadap variabel terikat Minat Nasabah (Y) memberikan kemampuan informasi hanya terbatas.

Kata Kunci: *Transaksi Cashless, Minat Nasabah, Simpedes UMI*

ABSTRACT

Name of the Author : Ilawati Yuliana Oelfa
Student Id Number : 20141066
Faculty : Islamic Economics And Business
Study Program : Sharia Economics
Thesis Title : The Influence of Cashless Transactions on Customer Interest in Using the Simpedes UMI (SAMI) Auto-Debit System at Pegadaian Megamas Branch, Manado City

This study aims to determine the effect of cashless transactions on customer interest in using the Simpedes UMI (SAMI) auto-debit system at Pegadaian Megamas Branch, Manado City. The type of research used is quantitative. The method involved distributing questionnaires to customers at Pegadaian Megamas Branch. A sample of 67 respondents was taken using the Slovin formula. The data collection techniques used include field research by distributing questionnaires to 67 respondents and library research through journals and official reports from Pegadaian Megamas Branch, Manado. The analytical techniques include validity tests, reliability tests, normality tests, linearity tests, simple regression tests, and the coefficient of determination (R²) test. The research results indicate that cashless transactions significantly affect customer interest, as shown by the partial regression coefficient test (t-test), where the calculated t-value was 4.697 with a Sig. value of 0.000. This means that the cashless transaction variable partially influences customer interest. The linearity test, using the criterion of deviation from linearity > 0.05 , shows a linear relationship with a value of $0.486 > 0.05$, obtained from the testing, confirming the linear relationship. The coefficient of determination (R²) test result was 0.253, leading to the conclusion that the influence of the independent variable, Cashless Transactions (X), on the dependent variable, Customer Interest (Y), provides only limited informational capability.

Keywords: *Cashless Transactions, Customer Interest, Simpedes UMI*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT. Atas limpahan rahmat, nikmat, serta kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam kita panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Sehingga penulis bisa selesai menyusun skripsi dengan membahas mengenai judul skripsi *“Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Smpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Manado”*

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi beberapa prasyarat bagi mahasiswa yang terdaftar dalam program Sarjana Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Manado, agar dapat menerima gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Saya mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, sehingga untuk mendekatkannya ke kesempurnaan, penulis akan menghargai setiap kritik dan rekomendasi yang membantu.

Kontribusi banyak orang dalam penyelesaian skripsi ini sangatlah penting, namun saya ingin secara khusus menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada Bunda saya Ibu Sitti Abdullah yang sepanjang hidupnya selalu mengingatkan saya tentang pentingnya sebuah Pendidikan dan juga kepada Ayah saya Bapak Ridwan Oelfa yang sampai sekarang bekerja keras untuk membiayai kehidupan saya. Dengan segala hormat, saya ingin menggunakan kesempatan ini untuk menyampaikan ucapan terima kasih yang mendalam kepada semua yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi dengan memberikan bantuan fisik dan mental secara langsung maupun tidak langsung. Saya ingin secara khusus mengucapkan terima kasih, terutama yang saya hormati:

1. Rektor Institut Agama Islam Negeri Manado (IAIN), Prof. Dr. H. Ahmad Rajafi, M.HI. Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri Manado (IAIN), Dr. Edi Gunawan, M.HI. Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri Manado

(IAIN), Dr. Hj. Salma Mursyid, M.HI. Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri Manado (IAIN), Dr. Mastang Ambo Baba, M.Pd

2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, Selaku Pembimbing I Ibu Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si. Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, Bapak Almarhum. Dr. Ridwan Tabe, S.Pd., M.Si. Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, Ibu Dr. Nurlaila Harun, M.Si. Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, Bapak Dr. Syarifuddin, S.Ag., M.Ag
3. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, Selaku Pembimbing II Ibu Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah, sekaligus Penguji II Ibu Lilly Anggrayni, M.S.A
4. Ibu Telsy Fratama Dewi Samad, M.S.I selaku Penguji I yang selama ini memberikan saran, bimbingan, dukungan dan memotivasi penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
5. Seluruh dosen dan staf administrasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado, penulis mengucapkan banyak terimakasih atas segala bimbingan ilmu dan pelayanan yang telah diberikan.
6. Kepada pihak Pegadaian Cabang Megamas Manado yang telah banyak membantu penulis dalam memperoleh data dan informasi untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Kepada kaka saudara saya ka Indah yang sudah mau kebersamai saya dalam setiap pembahasan skripsi dan kaka kandung Miraj yang selalu menyuruh saya menyelesaikan skripsi.
8. Kepada sahabat terdekat saya Suci dan King yang sudah mau mendengarkan keluh kesa saya selama ini dan juga membantu saya dalam memperbaiki setiap kata yang ada di dalam skripsi.

9. Terimakasih saya ucapkan kepada teman-teman Gucci Gang saya yang selalu mensupport saya.
10. Kepada Organisasi saya, Himpunan Mahasiswa Islam terutama cabang IAIN.
11. Kepada teman-teman kelas B Angkatan 2020 Ekonomi Syariah yang sudah menemani penulis di bangku perkuliahan sampai saat ini.
12. Kepada semua orang yang telah menjadi pengalaman terbaik dalam menuntun saya, sehingga terbentuklah diri saya versi yang lebih sabar, ikhlas dan menerima arti memaafkan sebagai suatu proses pendewasaan diri. Terima kasih atas doa-doa, harapan dan dukungannya selama ini.
13. Dan yang paling terakhir, apresiasi untuk diri sendiri yang sudah kuat selama ini, yang sudah mau berjuang dan melawan semua keluh kesah yang sudah dihadapi sehingga mampu berdiri di titik ini.

Terakhir Saya mengucapkan terima kasih kepada semua yang membantu dan memberikan panduan dalam kesimpulan. Saya berharap bahwa skripsi ini akan membantu semua orang dan berkontribusi pada bidang pendidikan.

Manado, 01 Oktober 2024



Ilawati Yuliana Oelfa
20141066

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT KEASLIAN SKRIPSI	ii
SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN REVISI.....	iv
PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
TRANSLITERASI	vi
MOTTO	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACK	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7

C.	Batasan Masalah	8
D.	Rumusan Masalah.....	8
E.	Tujuan Penelitian	8
F.	Kegunaan Penelitian	8
G.	Definisi Operasional	9
H.	Penelitian Terdahulu	10
BAB II KAJIAN TEORI		14
A.	Landasan Teori.....	14
B.	Hipotesis Penelitian	30
BAB III METODE PENELITIAN		32
A.	Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
B.	Rancangan Penelitian.....	32
C.	Sumber Data.....	33
D.	Populasi dan Sampel.....	34
E.	Teknik Pengumpulan Data	35
F.	Teknik Analisis Data	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		41
A.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	41
B.	Subjek Deskripsi Umum Penelitian	49
C.	Hasil Penelitian	54
D.	Pembahasan.....	62
BAB V PENUTUP.....		67
A.	Kesimpulan	67

B. Saran 67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perbandingan Transaksi Uang Elektronik Terhadap Total Transaksi.....	2
Gambar 1. 2 Pertumbuhan Kartu ATM dan Kredit	3
Gambar 4. 1 Logo Pegadaian dan Maknanya.....	43
Gambar 4. 2 Struktur CP Megamas Manado	45

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah Menggunakan Semua Produk di Pegadaian Megamas Manado.....	5
Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 3. 1 Skala Likert.....	35
Tabel 4. 1 Distribusi Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4. 2 Distribusi Responden berdasarkan usia.....	50
Tabel 4. 3 Distribusi Responden berdasarkan Pekerjaan	52
Tabel 4. 4 Tanggapan Responden Mengenai Transaksi Cashless (X) dan Minat Nasabah (Y)	52
Tabel 4. 5 Uji Validitas Variabel (X) dan Variabel (Y).....	54
Tabel 4. 6 Uji Reliabilitas	55
Tabel 4. 7 Uji Normalitas.....	56
Tabel 4. 8 Uji Linearitas.....	57
Tabel 4. 9 Uji Regresi Linear Sederhana	58
Tabel 4. 10 Uji T	60
Tabel 4. 11 Uji Koefisien Detereminasi R^2	61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Uji Kualitas Data

- a. Uji Validitas (X)
- b. Uji Validitas (Y)
- c. Uji Relibilitas (X)
- d. Uji Relibilitas (Y)

Lampiran 3 Uji Asumsi Klasik

- a. Uji Normalitas
- b. Uji Linearitas

Lampiran 4 Uji Hipotesis

- a. Uji Regresi Linear Sederhana
- b. Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji T)
- c. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Lampiran 5 T Tabel

Lampiran 6 R Tabel

Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Plagiasi

Lampiran 8 Penelitian

Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup

BAB I

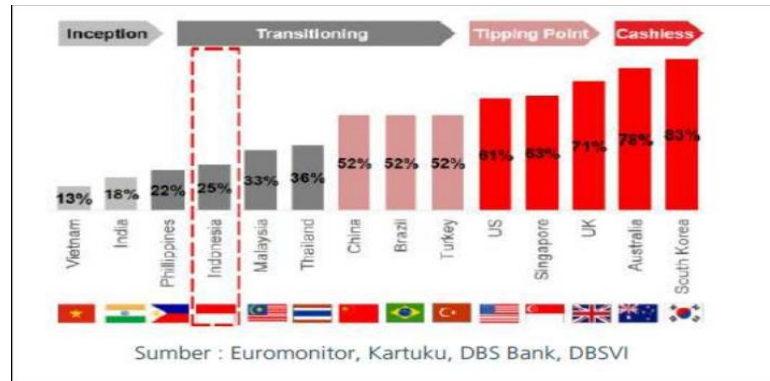
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi berkembang, setiap orang pasti terhubung dengan teknologi. Teknologi saat ini juga menjadi dorongan untuk jual beli melalui sistem yang dibuat oleh vendor. Hubungan antara manusia dan mesin berkembang pesat sekaligus mempercepat pertumbuhannya. Perkembangan sistem pembayaran terus terjadi sebagai akibat dari kemajuan teknologi informasi seiring dengan digitalisasi jasa keuangan dan instrumen transaksi pembayaran. Pada awalnya, sistem pembayaran manual yang membutuhkan uang fisik dan antrian di bank, kemudian beralih ke sistem pembayaran yang menggunakan instrumen non tunai Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) seperti kartu ATM, debit, dan kartu kredit, telah berubah dengan inovasi terbaru yaitu digitalisasi sistem pembayaran dengan model uang elektronik yang sekarang sering disebut *cashless* (non tunai).

Penerapan pembayaran dengan *cashless* di Indonesia mulai diterapkan pada saat diselenggarakannya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada Tahun 2015. Dan sebelumnya itu pada tahun 2014 pemerintah mempunyai program Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) yang dipelopori oleh Bank Indonesia. Seluruh jenjang masyarakat Indonesia dari pemerintah, pemilik usaha hingga masyarakat diharapkan bertransaksi menggunakan transaksi secara non tunai atau *cashless*. Namun demikian, dari data yang didapatkan bahwa sejak dicandangkannya GNNT 2014 sampai saat ini 2019 keadaan masyarakat Indonesia masih berproses untuk menjadi kalangan orang yang kompeten dalam dunia digital.

Gambar 1. 1 Perbandingan Transaksi Uang Elektronik Terhadap Total Transaksi



Sumber: *Spring of life 2019*¹

Data di atas menunjukkan, dari total masyarakat Indonesia yang bertransaksi secara *cashless*, baru 25%. Sedangkan 75% sisanya masih menggunakan transaksi manual berbasis tunai. Hal ini menunjukkan mayoritas masyarakat Indonesia belum melek literasi finansial. Dari 25% total masyarakat yang melakukan transaksi *cashless*, pada tahun 2018, transaksi tersebut mengalami kenaikan mencapai 47.2 triliun transaksi, dan uang yang beredar mencapai 167,2 Juta. Bahkan menurut BI, uang yang beredar pada tahun 2019 mencapai 260 Juta naik 65%.²

Transaksi *cashless* menggunakan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) uang elektronik dalam bentuk uang tanpa uang fisik (*cashless money*) yang menyimpan nilai uang dalam bentuk data digital. Perbedaan dalam riset terdahulu pada jurnal tahun 2023 yang di teliti oleh Cecilia dkk³ didalamnya bertransaksi menggunakan layanan Qris dengan *Technology Acceptance Model (TAM)*. Objek penelitian, yang dimana pada penelitian ini objeknya adalah pelaku usaha UMKM

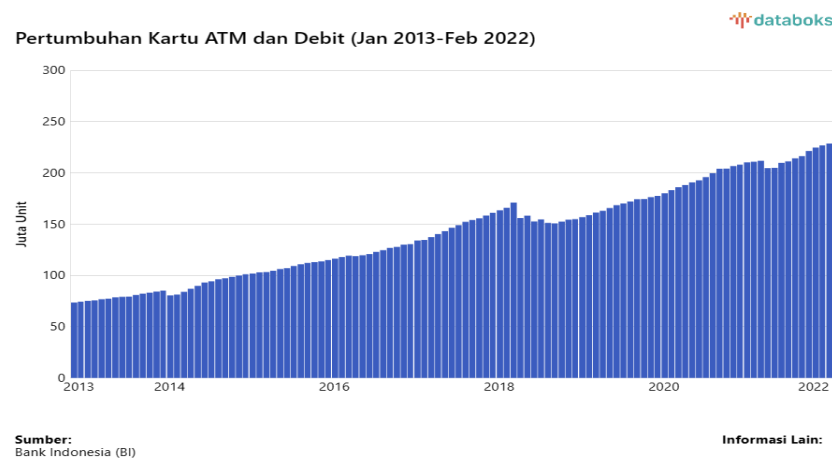
¹Spring of Life. “*Cashless Society*”. (Eastspring Investments: Jakarta, 2019).

²Lina M, Ahmad M, Herda P. “*Cashless dan Cardless sebagai Perilaku Transaksi di Era Digital: Suatu Tinjauan Teoritis dan Empiris*”. (Co-Management: TasikMalaya Vol 3. No 2. 2020). h. 534

³Cecilia E, Franco L, Alda A. “*Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology acceptance model (TAM) sebagai variabel mediasi*”. (Jurnal Revenue: Jurnal Akuntansi. Vol 4, No 1, 2023).

coffee shop ambon, sedangkan pada penelitian penulis adalah nasabah dan pelaku UMKM yang dipilih memenuhi syarat melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR).⁴ Jumlah kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan kartu debit terus tumbuh dalam satu dekade terakhir seperti terlihat pada grafik di bawah ini.

Gambar 1. 2 Pertumbuhan Kartu ATM dan Kredit



Sumber:
Bank Indonesia (BI)

Informasi Lain:

Sumber: Databoks 2022

Berdasarkan data Bank Indonesia (BI), jumlah kartu ATM dan debit mencapai 232,11 juta unit pada Februari 2022, tumbuh sebesar 6,49% dibanding posisi Februari 2021 (*year on year/yoy*).⁵ Pesatnya penyediaan Pengguna kartu ATM dari tahun ke tahun semakin banyak sehingga transaksi *cashless* semakin berkembang.

Lembaga jaminan seperti Pegadaian sangat penting dalam situasi ini karena berfungsi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi, memberikan perkreditan, dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan fasilitas modal, dengan ciri-ciri internasional

⁴Cecilia E, Franco L, Alda A. “Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan *gris* dengan *technology acceptance model (TAM)* sebagai variabel mediasi”. (Jurnal Revenue: Jurnal Akuntansi. Vol 4. No 1. 2023).

⁵Kartu ATM dan Debit Terus Tumbuh di Tengah Tren Digital (katadata.co.id) di akses 10 Mei 2024.

yang diakui oleh hampir semua negara dan perundang-undangan modern.⁶ Penyaluran dana melalui kredit adalah salah satu cara pemerintah untuk meningkatkan perekonomian nasional. Kredit ini dapat diberikan kepada wirausahawan atau masyarakat yang kebutuhannya seperti produktif dan konsumtif masyarakat melalui hukum gadai dan dengan hukum Pegadaian Syariah yaitu *Al-Rahn* (Gadai) ini merupakan titipan murni yang dipercayakan oleh pemiliknya. Hal ini didasarkan kepada firman Allah SWT yang artinya:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُمُ الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أَتِمَّ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝

Wa ing kuntum alā safariw wa lam tajidū kātiban fa rihānum maqbuḍah, fa in amina ba ḍukum ba ḍan falyu`addillaẓi`tumina amānatahu walyattaqillāha rabbah, wa lā taktumusy-syahādah, wa may yaktum-hā fa innahū āsimung qalbuḥ, wallāhu bimā ta malūna alīm

“Jika kamu dalam perjalanan, sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang pencatat, hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Akan tetapi, jika sebagian kamu memercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Janganlah kamu menyembunyikan kesaksian karena siapa yang menyembunyikannya, sesungguhnya hatinya berdosa. Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Q.S 2 [Al-Baqarah]: 283).⁷

Ayat diatas merupakan petunjuk bagi umat islam untuk menerapkan prinsip kehati – hatian ketika hendak melakukan trannsaksi utang – piutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain. Caranya dengan menjaminkan (gadai) sebuah barang kepada orang yang berpiutang. Selain itu, Ketika transaksi dilakukan dalam perjalanan

⁶Hidayatullah, Sukiman. “Studi Komparatif Pendapatan Produk Kredit Cepat Aman (KCA) dengan Produk Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi) di PT. Pegadaian Cabang Sinjai”. (Asy-Syarikah. 2019)

⁷Qur’an Kemenag, QS An-Nisa/4:58 dan QS Al-Baqarah/2:283.

(*musafir*), maka transaksi harus dicatat dalam berita acara dan ada saksi dari transaksi tersebut.

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah Menggunakan Semua Produk di Pegadaian Megamas Manado

Tahun	Jumlah Nasabah
2021	19.558.756 orang
2022	18.862.343 orang
2023	18.596.451 orang

Sumber: Observasi dan wawancara⁸

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2021 jumlah nasabah sebanyak 19.558.765 orang, pada tahun 2022 sebanyak 18.862.343 orang dan pada tahun 2023 sebanyak 18.596.451 orang yang menggunakan semua produk di Pegadaian Cabang Megamas Manado. Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah menggunakan semua produk dari tahun 2021 – 2023 mengalami penurunan. Penurunan ini terjadi karena gaya hidup *cashless* merubah cara generasi muda hingga tua dalam mengelola keuangan berkembang. Namun untuk dapat meraih penerimaan yang lebih luas dan keberhasilan yang berkelanjutan, penting untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan minat nasabah dalam menggunakan Transaksi *Cashless*.

Pertumbuhan mempengaruhi minat nasabah, terdapat faktor – faktor yang mempengaruhi minat nasabah atau konsumen, seperti pengetahuan dan kemudahan. Penelitian terdahulu seperti “Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology acceptance model (TAM) sebagai variabel mediasi” menyatakan bahwa variabel Pengetahuan tidak berpengaruh secara langsung terhadap minat menggunakan QRIS pada pelaku usaha UMKM Coffeeshop.

⁸Pegadain Area Mando, Wawancara dengan Novianty Muchtar, Manager CP Megamas. “*Data Nasabah Aktif Pembiayaan CP Megamas, 2021-2023*”.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengetahuan tanpa mengetahui manfaat dan kemudahan tidak cukup untuk mempengaruhi minat. Sedangkan pengujian menggunakan TAM menunjukkan bahwa Perceived usefulness memiliki pengaruh sebagai variabel intervening dalam hubungan pengetahuan terhadap minat menggunakan QRIS pada pelaku usaha UMKM Coffee shop.⁹ Penelitian lain, “Pengaruh kemudahan transaksi non-tunai terhadap sikap konsumtif masyarakat kota Makasar”, menemukan bahwa variabel dimensi mudah dikendalikan terhadap perilaku konsumtif tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif. Dimensi ini merujuk pada definisi kemudahan dalam mengendalikan penggunaan aplikasi transaksi non tunai ataupun mobile payment.¹⁰ Pelaku menggunakan transaksi *cashless* atau non-tunai mengacu pada kebiasaan dan pola perilaku individu dalam mengadopsi serta menggunakan layanan keuangan digital. Hal ini yang menjadikan adanya perubahan minat seseorang terhadap suatu produk. Pemahaman tentang perilaku penggunaan Fintech Syariah penting bagi penyedia layanan untuk mengembangkan strategi pemasaran, layanan, dan regulasi yang lebih efektif dalam mendukung pertumbuhan dan adopsi Transaksi *Cashless* di masyarakat.

Berdasarkan hasil awal observasi yang dilakukan di Pegadaian Cabang Megamas pada tahun 2023, Pegadaian telah memperkenalkan layanan pembayaran Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di seluruh Cabang Pegadaian untuk memudahkan proses pembayaran dan memberikan keamanan serta kenyamanan bertransaksi. Pemilihan penelitian terhadap produk Simpedes UMI dilakukan di Pegadaian Cabang Megamas, bukan di cabang lain, dikarenakan jarak yang lebih dekat dengan Bank BRI, yang memfasilitasi pengambilan buku Tabungan Simpedes UMI.

⁹Cecilia Engko, Franco Benony Limba, Alda Puspita Achmad. “Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology acceptance model (TAM) sebagai variabel mediasi”. (Jurnal Revenue: Jurnal Akuntansi (Vol 4, No 1), 2023).

¹⁰Mariesa Giswandhani, Amalia Zul Hilmi. “Pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service (Studi Kasus Pegadaian Cabang Madiun)”. (Kareba: Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 9 No. 2. 2020).

Selain itu, dalam promosi produk Simpedes UMI di Pegadaian Cabang Megamas, ditemukan sejumlah nasabah yang enggan membuka rekening tabungan baru dengan alasan yang tidak dapat dipastikan.

Berdasarkan hasil observasi awal selama kegiatan magang di Pegadaian Cabang Megamas, ada berbagai acara dan kegiatan penjualan yang bertujuan menarik minat nasabah baru maupun nasabah lama untuk mencoba produk-produk, baik produk baru maupun produk yang telah lama tersedia. Namun, setelah menganalisis jumlah nasabah pada Tabel 1.1, ditemukan adanya penurunan jumlah nasabah pada tahun ini dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal ini memunculkan ketertarikan untuk meneliti salah satu produk yang ditawarkan oleh Pegadaian, yaitu Simpedes UMI.

Berdasarkan penjelasan di atas, inilah yang melatar belakangi untuk melakukan penelitian yang berjudul ***“Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado”***. Dengan bertransaksi *cashless* menggunakan sistem autodebet Simpedes UMI dapat mendorong minat nasabah atau tidak pada saat mereka ingin transaksi di Pegadaian.

B. Identifikasi Masalah

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih terarah, sempurna, dan mendalam, maka penulis memandang permasalahan penelitian yang diangkat perlu dibatasi variabelnya. Apa saja permasalahan yang ada dilatar belakang yaitu:

1. Perkembangan sistem pembayaran yang terus – menerus terjadi sehingga masyarakat menggunakan transaksi *cashless* meningkat.
2. Adanya perubahan gaya hidup *cashless* merubah cara generasi muda hingga tua dalam mengelola keuangan berkembang.
3. Menurunnya pertumbuhan minat nasabah menggunakan semua produk dari tahun ke tahun di Pegadaian cabang Megamas Kota Manado.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah yang dipilih dari beberapa variabel diatas dalam penelitian ini adalah variabel yang digunakan untuk mempengaruhi transaksi *cashless* dalam penelitian ini yaitu minat nasabah menggunakan produk di Pegadaian cabang megamas Kota Manado.

D. Rumusan Masalah

Melalui penjabaran yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah transaksi *cashless* berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh transaksi *cashless* terhadap minat nasabah dalam menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini kepada beberapa pihak antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Dapat memberikan manfaat untuk referensi bagi pengembangan ilmu terkait topik yang sama dengan penelitian ini.
 - b. Dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam penyusunan penelitian yang selanjutnya.
2. Manfaat Praktis
 - a. Pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk bahan referensi dan acuan yang relevan untuk dijadikan bahan pebandingan bagi pihak yang tertarik pada permasalahan yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.

- b. Penulis, melalui penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan berfikir penulis serta pengalaman dalam melakukan suatu penelitian mengenai pengaruh transaksi *cashless* dan pemahaman tentang minat nasabah terhadap penggunaan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI).
- c. Digunakan sebagai pengajuan syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Ekonomi (SE) pada Institut Agama Islam Negeri Manado.

G. Definisi Operasional

1. Transaksi *Cashless*

Transaksi non tunai merupakan perwujudan dari sistem Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) yang dilayani oleh sistem perbankan. Dunia perbankan secara tidak langsung menciptakan inovasi teknologi baru dalam sistem pembayaran.¹¹

Cashless payment adalah transaksi keuangan yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik tanpa menggunakan mata uang, seperti giro atau cek saja, tetapi menggunakan alat bayar berbasis teknologi seperti, *e-banking, e-commers* atau *e-payment*.¹² Indikator – indikatornya yaitu:

- a. Sikap (*Attitude*)
- b. Norma Subjektif (*Subjective Norms*)
- c. Niat Perilaku (*Behavioral Intention*)

2. Minat Nasabah

Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang

¹¹KBBI. “*Kamus Besar Bahasa Indonesia*”. Di akses pada 16 juli 2024.

¹²Syalwa R, Hendri A. “*Pengaruh Penggunaan Cashless Payment Terhadap Kemudahan Transaksi Konsumen Cafe Monocsky Pekanbaru*”. (Economics: Accounting and Business Journal, Vol. 4 No. 1. 2024). h. 21.

umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.¹³ Indikator – indikatornya yaitu seperti:

- a. Membeli produk karena kemudahan
- b. Membeli produk karena keamanan
- c. Membeli produk karena kenyamanan

Maka dari itu minat nasabah bisa dikatakan secara sederhana yaitu situasi seseorang sebelum melakukan tindakan sebagai tanggapan terhadap keinginan untuk melakukan Pencarian informasi produk tertentu atau kecenderungan nasabah untuk memilih produk tabungan mana yang cocok atau sesuai kebutuhannya.¹⁴

3. Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI)

Simpedes UMI adalah produk simpanan dari BRI yang dikhususkan untuk Masyarakat Ultra Mikro, terutama nasabah eksisting pegadaian dan PNM (Pemodal Nasional Madani) serta dia belum memiliki rekening tabungan di BRI. Jika sebelumnya sudah pernah punya tabungan BRI, maka tidak bisa membuka layanan ini

H. Penelitian Terdahulu

Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Cecilia Engko, Franco Benony Limba, Alda Puspita Achmad (Jurnal 2023)	Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology	Persamaan, sama – sama meneliti tentang pengaruh minat nasabah bertransaksi cashless	Perbedaan, Pertama, pada penelitian ini meneliti tentang seberapa besar pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology

¹³Komarudin. “Kamus Perbankan”. (Jakarta: Grafindo. 1994). h. 94

¹⁴Yulia Putri dkk, “Strategi meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas” Jurnal Manajemen dan Bisnis: Performa Vol. 16 No.1 Maret 2019

		acceptance model (TAM) sebagai variabel mediasi		acceptance model (TAM), sedangkan penelitian penulis meneliti tentang pengaruh transaksi cashless terhadap minat nasabah menggunakan sistem autodebet Simpedes UMI. Kedua, objek penelitian, yang dimana pada penelitian ini objeknya adalah pelaku usaha UMKM coffee shop ambon, sedangkan pada penelitian penulis adalah perusahaan cabang megamas manado. Ketiga, hasil penelitiannya pengetahuan tidak berpengaruh secara langsung terhadap minat menggunakan QRIS pada pelaku usaha UMKM coffee shop.
2.	Anggam Dita Anggraini (Skripsi 2020)	Pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service	Persamaan, sama – sama meneliti tentang pengaruh minat nasabah dalam bertransaksi di pegadaian	Perbedaan, Pertama, pada penelitian ini meneliti tentang seberapa besar persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat transaksi dalam aplikasi pegadaian digital service, sedangkan pada penelitian penulis hanya meneliti tentang minat nasabah bertransaksi

				<p>menggunakan Simpedes UMI atau disebut kartu debit/kredit. Kedua, objek penelitian pada penelitian ini adalah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Madiun kota Madiun, sedangkan objek penelitian pada penelitian penulis adalah PT. Pegadaian Cabang Megamas kota Manado. Ketiga, hasil penelitian. Dalam penelitian ini bahwa variabel persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service.</p>
3.	<p>Mariesa Giswandhani, Amalia Zul Hilmi (Jurnal 2020)</p>	<p>Pengaruh kemudahan transaksi non-tunai terhadap sikap konsumtif masyarakat kota makassar</p>	<p>Persamaan sama-sama meneliti tentang pengaruh bertransaksi non-tunai (cashless) terhadap masyarakat atau nasabah di judul penulis</p>	<p>Perbedaan, objek penelitian dari penelitian ini adalah masyarakat Makassar. Sedangkan pada penelitian penulis adalah nasabah yang khusus dalam Pegadaian Cabang Megamas Manado. Hasil penelitiannya, seluruh atau secara serempak keseluruhan</p>

				dimensi kemudahan alat transaksi non tunai memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif masyarakat Kota Makassar
4.	Damara Otto Maheswara (Skripsi 2023)	Strategi pemasaran pembukaan rekening online dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT bank Jago Syariah tbk (Arto)	Persamaan, sama-sama meneliti tentang pengaruh nasabah yang minat membuka atau menggunakan kartu debit dalam bidang perbankan.	Perbedaan, Pertama, pada penelitian ini meneliti tentang seberapa besar strategi pemasaran dalam membuka rekening online untuk meningkatkan jumlah nasabah. Kedua, Objek penelitian yang dimana pada penelitian ini objeknya adalah nasabah di bank Jago Syariah Jakarta Selatan. Ketiga, hasil penelitiannya strategi pemasaran pada Bank Jago dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan menerapkan 7P (product, price, promotion, place, people, process, psychal evidance) yang memiliki peran penting dalam meningkatkan jumlah nasabah serta mempertahankan nasabah

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. *Theory of Reasoned Action (TRA or ToRA)*

Teori tindakan beralasan (TRA atau ToRA) bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara sikap dan perilaku dalam tindakan manusia. Teori ini terutama digunakan untuk memprediksi bagaimana individu akan berperilaku berdasarkan sikap dan niat perilaku yang sudah ada sebelumnya. Sebuah keputusan individu untuk terlibat dalam perilaku tertentu didasarkan pada hasil yang diharapkan individu akan datang sebagai hasil dari melakukan perilaku tersebut.¹⁵ Dikembangkan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen pada tahun 1967, teori ini berasal dari penelitian sebelumnya di bidang psikologi sosial, model persuasi, dan teori sikap. Teori Fishbein Fishbein menyarankan hubungan antara sikap dan perilaku (hubungan A-B).¹⁶

Tujuan utama dari TRA adalah untuk memahami perilaku sukarela individu dengan memeriksa motivasi dasar yang mendasari untuk melakukan suatu tindakan.¹⁷ TRA menyatakan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku adalah prediktor utama apakah mereka benar-benar melakukan perilaku tersebut atau tidak.¹⁸ Selain itu, komponen normatif (yaitu norma-norma sosial yang mengelilingi tindakan tersebut). Menurut teori ini, niat untuk melakukan

¹⁵In Ajzen, I. & Fishbein, M. (eds.). "*Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*". (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1980). h. 148-172

¹⁶Rogers Gillmore, Mary; Archibald, Matthew; Morrison, Diane; Wilsdon, Anthony; Wells, Elizabeth; Hoppe, Marilyn; Nahom, Deborah; Murowchick, Elise. "*Teen Sexual Behavior: Applicability of the Theory of Reasoned Action*". (Journal of Marriage and Family, 2002). 64 (4): h. 885–897.

¹⁷Doswell, Willa; Braxter, Betty; Cha, EunSeok; Kim, Kevin. "*Testing the Theory of Reasoned Action in Explaining Sexual Behavior Among African American Young Teen Girls*". (Journal of Pediatric Nursing, 2011) 26 (6): h 45–54.

¹⁸Glanz, Karen; Rimer, Barbara K.; Viswanath, K. "*Theory of reasoned action, theory of planned behavior, and the integrated behavioral model*". (Health behavior: theory, research, and practice, 2015).

suatu perilaku tertentu harus mendahului perilaku sebenarnya. Niat ini disebut niat perilaku dan muncul dari keyakinan bahwa perilaku akan membawa pada hasil tertentu. Niat berperilaku penting dalam teori ini. Karena ditentukan oleh sikap terhadap perilaku dan norma-norma pribadi.¹⁹ TRA menunjukkan bahwa niat yang lebih kuat mengarah pada peningkatan upaya untuk melakukan perilaku, yang juga meningkatkan kemungkinan perilaku untuk dilakukan.

a. Perilaku

Sebuah pendekatan positivistik terhadap penelitian perilaku, TRA mencoba memprediksi dan menjelaskan niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Teori ini mengharuskan perilaku didefinisikan dengan jelas dalam empat konsep berikut: Tindakan (misalnya pergi, mendapatkan), Target (misalnya mammogram), Konteks (misalnya di pusat skrining payudara), dan Waktu (misalnya dalam 12 bulan).²⁰ Menurut TRA, niat berperilaku merupakan motivator utama perilaku, sedangkan dua faktor penentu utama niat berperilaku adalah sikap dan norma seseorang. Dengan meneliti sikap dan norma subjektif, peneliti dapat memperoleh pemahaman apakah seseorang akan melakukan tindakan yang dimaksudkan atau tidak.²¹ Dengan meneliti sikap dan norma subjektif, peneliti dapat memperoleh pemahaman apakah seseorang akan melakukan tindakan yang dimaksudkan atau tidak.

b. Sikap

Menurut TRA, sikap merupakan salah satu penentu utama niat berperilaku dan mengacu pada bagaimana perasaan orang terhadap perilaku tertentu. Hubungan ini dipengaruhi oleh dua faktor: kekuatan keyakinan

¹⁹Colman, Andrew. *"Theory of Reasoned Action"*. (A Dictionary of Psychology, 2015).

²⁰Montano, DE, Kasprzyk, D, and Taplin, S. *"The Theory of Reasoned Action and the Theory of Planned Behavior"*. (San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers. In: Glanz, K, Lewis, FM, and Rimer, BK (Eds), *Health Behavior and Health Education* (Second Edition)).

²¹Fishbein, Martin, and Icek Ajzen. *"Belief, Attitude, Intention and Behavior"*. (Addison-Wesley, 1975).

perilaku mengenai konsekuensi dari perilaku yang dilakukan (yaitu, apakah hasil tersebut mungkin terjadi) dan evaluasi terhadap hasil yang mungkin terjadi (yaitu, apakah hasilnya positif atau tidak). Sikap terhadap perilaku tertentu bisa positif, negatif, atau netral. Teori ini menyatakan bahwa terdapat hubungan langsung antara sikap dan hasil. Jadi, jika seseorang yakin bahwa suatu perilaku tertentu akan membuahkan hasil yang diinginkan atau bermanfaat, maka dia akan mempunyai sikap positif terhadap perilaku atau orang tersebut. Jika seseorang yakin bahwa suatu perilaku tertentu akan menimbulkan akibat yang tidak diinginkan atau tidak menguntungkan, maka orang tersebut akan mempunyai pandangan negatif terhadap perilaku tersebut. Hal ini kemudian mempengaruhi keputusan untuk berinovasi.

c. Keyakinan perilaku

Keyakinan perilaku memungkinkan kita untuk memahami motivasi orang atas perilaku mereka dalam hal konsekuensi perilaku tersebut.²² Konsep ini menetapkan bahwa orang cenderung mengaitkan kinerja perilaku tertentu dengan serangkaian hasil atau fitur tertentu. Sebagai contoh, seseorang percaya bahwa jika dia belajar selama sebulan untuk ujian SIM, dia akan lulus ujian tersebut setelah gagal pada ujian pertama tanpa belajar sama sekali. Di sini, keyakinan perilaku adalah bahwa belajar selama sebulan disamakan dengan kesuksesan, sedangkan tidak belajar sama sekali dikaitkan dengan kegagalan.

d. Norma subjektif

Norma subjektif juga merupakan salah satu penentu utama dari niat perilaku dan mengacu pada cara persepsi kelompok atau individu yang relevan seperti anggota keluarga, teman, dan teman sebaya yang dapat mempengaruhi kinerja seseorang dalam berperilaku. Ajzen mendefinisikan norma subjektif

²²Ajzen, Icek. *"Martin Fishbein's Legacy: The Reasoned Action Approach"*. (The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 2012). 640: h. 11–27.

sebagai "tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku". Menurut TRA, orang mengembangkan keyakinan tertentu atau keyakinan normatif tentang apakah perilaku tertentu dapat diterima atau tidak. Keyakinan ini membentuk persepsi seseorang tentang perilaku dan menentukan niat seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Misalnya, jika seseorang percaya bahwa penggunaan narkoba untuk rekreasi (perilaku tersebut) dapat diterima dalam kelompok sosialnya, ia kemungkinan besar akan bersedia untuk melakukan aktivitas tersebut. Atau, jika kelompok pertemanannya menganggap bahwa perilaku tersebut buruk, maka seseorang akan lebih kecil kemungkinannya untuk terlibat dalam penggunaan narkoba untuk rekreasi. Namun, norma subjektif juga memperhitungkan motivasi masyarakat untuk memantau pandangan dan sikap lingkaran sosial, yang bervariasi tergantung situasi dan motivasi individu.

e. Keyakinan normative

Keyakinan normatif menyentuh pada apakah kelompok referensi menyetujui tindakan tersebut atau tidak. Terdapat korelasi langsung antara keyakinan normatif dan kinerja perilaku. Biasanya, semakin besar kemungkinan kelompok rujukan akan menyetujui tindakan tersebut, semakin besar kemungkinan individu akan melakukan tindakan tersebut. Sebaliknya, semakin kecil kemungkinan kelompok rujukan akan menyetujui tindakan tersebut, semakin kecil kemungkinan individu akan melakukan tindakan tersebut.

f. Motivasi untuk mematuhi

Motivasi untuk mematuhi membahas fakta bahwa individu mungkin atau mungkin tidak mematuhi norma-norma sosial dari kelompok rujukan di sekitar tindakan tersebut. Tergantung pada motivasi individu dalam hal mematuhi tekanan sosial, individu akan menyerah pada tekanan sosial untuk melakukan

tindakan tersebut jika dianggap dapat diterima, atau sebaliknya akan menolak tekanan sosial untuk melakukan tindakan tersebut jika dianggap tidak dapat diterima.

g. Niat perilaku

Niat berperilaku adalah fungsi dari sikap dan norma subjektif terhadap perilaku tersebut (juga dikenal sebagai komponen normatif). Sikap adalah seberapa kuat seseorang memegang sikap terhadap tindakan tersebut dan norma subjektif adalah norma sosial yang terkait dengan tindakan tersebut. Semakin kuat sikap dan semakin positif norma subjektif, semakin tinggi hubungan A-B. Namun, sikap dan norma subjektif tidak mungkin diberi bobot yang sama dalam memprediksi perilaku. Bergantung pada individu dan situasi, faktor-faktor ini mungkin memiliki dampak yang berbeda pada niat berperilaku, sehingga bobot dikaitkan dengan masing-masing faktor ini.²³ Beberapa penelitian telah menunjukkan bahwa pengalaman langsung sebelumnya dengan aktivitas tertentu menghasilkan peningkatan bobot pada komponen sikap dari fungsi niat berperilaku.²⁴

2. Perilaku Konsumtif

Perilaku (*behavior*) adalah apa yang dikatakan atau dilakukan seseorang. Secara teknis, suatu perilaku adalah otot, saraf, atau aktivitas apapun.²⁵ Istilah konsumtif berasal dari bahasa Inggris *consumptive* yang berarti menghabiskan, memakai, menghabiskan, menyia-nyiakan sesuatu, menyia-nyiakan suatu produk atau jasa secara berlebihan. Secara umum konsumen mempunyai perilaku

²³Miller, Katherine. "Communication Theories: Perspectives, Processes, and Contexts". (New York City: McGraw-Hill Education, 2005). h. 126.

²⁴Manstead, A. S.; Proffitt, Christine; Smart, J. L. "Predicting and understanding mothers' infant-feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action". (Journal of Personality and Social Psychology, 1983). 44 (4): h. 657–671.

²⁵Garry Martin, Joseph Pear. "Modifikasi Perilaku". (Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2015) h.3

konsumsi yang boros dan berlebihan, mengutamakan manfaat dibandingkan kebutuhan, dan tidak mempunyai skala pilihan, bahkan dapat diartikan sebagai gaya hidup mewah.²⁶ Konsumtif sering digunakan untuk menyatakan penggunaan sesuatu secara berlebihan

James F. Engel²⁷ mengemukakan bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan individu yang terlibat langsung dalam upaya memperoleh dan menggunakan barang dan jasa ekonomi termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului keputusan tersebut. Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat untuk makan sesuatu dalam kehidupan modern seakan sudah kehilangan kontak dengan kebutuhan sebenarnya.²⁸ Perilaku konsumsi sering kali dilebih-lebihkan sebagai upaya mengejar kebahagiaan atau kebahagiaan seseorang, padahal sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh tersebar luas. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumsi dapat diartikan sebagai kecenderungan seseorang untuk berperilaku tanpa prasangka tentang uang, waktu, dan lain-lain.

Gaya hidup masyarakat yang boros membuat mereka mengeluarkan uang untuk hal-hal yang tidak penting, melainkan untuk kebutuhan mewah.²⁹ Gaya hidup dalam ilmu ekonomi mengacu pada penekanan berlebihan pada keinginan untuk mengkonsumsi suatu produk atau jasa. Gaya ini mengabaikan faktor pendorong pendapatan dan ketersediaan sumber daya ekonomi.³⁰ Itu harus menjadi

²⁶Usman Effendi, *"Psikologi Konsumen"*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2016). h.16-17

²⁷Engel James F. *"Perilaku Konsumen"*. Jilid I, alih bahasa: Drs. F.X. Budianto, (Jakarta: Bina Aksara Rupa, 2018), h. 3

²⁸Erich Fromm, *"Revolusi Harapan Menuju Masyarakat Teknologi Yang Manusiawi"*. (Pelangi Cendikia, 2007). h. 23

²⁹Arief Budiman, Heru Nugroho, dkk. *"Reformasi Politik, Kebangkitan Agama dan Konsumerisme"*. (DIAN/INTERFIDEI, Yogyakarta, 2008). h. 162

³⁰Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjaja Kusuma. *"Menggagas Bisnis Islami"*. (Gema Nusantara, Jakarta, 2002). h. 58

tujuan utama seseorang sebelum menggunakannya. Namun ada naluri yang ingin memanfaatkan orang tanpa berpikir panjang.

a. Faktor Perilaku Konsumtif

Untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya setiap orang harus mempunyai pendapatan untuk membeli dan kemudian mengkonsumsi berbagai barang dan jasa. Untuk memenuhi kebutuhannya mulai dari kebutuhan yang paling mendasar hingga kebutuhan untuk memenuhinya.³¹ Dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumsi individu dipengaruhi oleh berbagai macam faktor.³² Adapun faktor-faktor yang memotivasi konsumen untuk menjadi konsumen antara lain adalah:³³

- 1) Faktor Budaya merupakan hal yang penting dalam perilaku pembelian. Sebab budaya merupakan faktor terpenting dalam menentukan keinginan dan perilaku manusia.
- 2) Faktor Sosial dipengaruhi oleh:³⁴
 - a) Kelompok acuan: setiap kelompok yang mempengaruhi sikap atau perilaku seseorang secara langsung atau tidak langsung.
 - b) Keluarga: anggota keluarga adalah kelompok acuan primer yang paling berpengaruh, karena keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat.
 - c) Peran dan status sosial: peran menentukan apa yang diharapkan seseorang lakukan dan menghasilkan status.
- 3) Faktor Pribadi Karakteristik tersebut meliputi:³⁵

³¹Mulyadi Nitisusastro. *“Perilaku Konsumen dalam Prespektif Kewirausahaan”*. (Bandung: Alfabeta, 2013). h. 23

³²M. Taufiq Amir. *“Dinamika Pemasaran: Jelajahi Dan Rasakan”*. (Jakarta: PT Raja grafindo Persada, 2005). h.49-60

³³Philip Kotler. *“Manajemen Pemasaran”*. (Jakarta: IKAPI. 2000). h.183

³⁴Philip Kotler. *“Manajemen Pemasaran”*. h.187

³⁵Philip Kotler. *“Manajemen Pemasaran”*. h.191

- a) Usia dan tahap siklus hidup: orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya
- b) Pekerjaan dan lingkungan ekonomi: orang memilih pekerjaan yang sesuai dengan ahlinya dan memilih hidup yang layak untuk dirinya.
- c) Gaya hidup: aktivitas, minat, dan pendapat seseorang menunjukkan pola hidup mereka di dunia.
- d) Kepribadian dan konsep diri: kepribadian adalah sifat bawaan manusia yang menghasilkan tanggapan seperti konsisten dan bertahan lama terhadap stimulus yang diberikan oleh lingkungan di sekitarnya. Konsep diri ada 3 yaitu konsep diri yang realistis (melihat dirinya seperti apa adanya), konsep diri ideal (anda melihat diri anda sendiri seperti yang anda inginkan), konsep diri orang lain (bagaimana orang lain memandang diri mereka sendiri).

b. Karakteristik Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono, karakteristik perilaku konsumtif adalah:

- 1) Pembelian produk karena kontrak hadiah.
- 2) Membeli produk karena kemasannya terlihat bagus.
- 3) Membeli produk untuk menjaga penampilan tetap elegan.
- 4) Membeli produk sesuai harga (tidak berdasarkan manfaat).
- 5) Membeli barang dagangan hanya untuk mempertahankan simbolisme atau status.
- 6) Gunakan produk sesuai komposisi yang sesuai dengan model yang diiklankan.
- 7) Adanya keyakinan bahwa membeli produk yang bernilai akan menimbulkan rasa percaya diri.
- 8) Kesiediaan untuk mencoba lebih dari dua produk.³⁶

³⁶Sumartono. *"Terperangkap dalam Iklan"*. (Bandung: Alfa Beta, 2002). h. 142

Karakteristik perilaku konsumtif dapat disimpulkan sebagai individu yang mengkonsumsi mempunyai keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Untuk mendapatkan kepuasan yang maksimal saja hanya menimbulkan pemborosan. Dengan kata lain utamakan kebutuhan, seseorang harus memprioritaskan kebutuhan yang esensial dibandingkan kebutuhan yang tidak diperlukan.

3. Minat Nasabah

Ketertarikan pelanggan merupakan kekuatan pendorong yang memotivasi orang lain untuk memberikan perhatian secara alami, mudah, dan tanpa susah payah. dan memilih suatu produk lalu memutuskan untuk membelinya. Adapun mungkin untuk memuaskan kepentingan orang yang berminat dan memuaskannya. Dapat dipahami bahwa kepentingan pelanggan diungkapkan melalui kecenderungan membeli produk sesuai dengan preferensi dan minatnya.³⁷

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) minat ialah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu sedangkan nasabah ialah orang yang biasa berhubungan dengan bank atau menjadi pelanggan di lembaga keuangan ialah memperoleh atau memiliki barang dengan membayarnya.³⁸ Jadi minat nasabah dapat disimpulkan adalah suatu rasa suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen.³⁹

³⁷Engel & Paul Roger D. Blackwell W, Minard. *“Consumer Behavior”*. (Jakarta: Banapura Aksara, 2003). h. 56

³⁸Pusat Bahasa. *“Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa”*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013). h. 165 & 916

³⁹Sari M, Paramita M, Komarudin M. *“Preferensi Eks Nasabah BMT Pailit Terhadap Minat Menabung Pada BMT (Studi Kecamatan Ciawi)”*. (Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam, 2019).

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat

Ada faktor-faktor yang dapat mempengaruhi munculnya kepentingan baik dalam diri individu maupun dalam masyarakat. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Menurut Reber dalam Muhibbin Syah antara lain:⁴⁰

- 1) Faktor internal adalah sesuatu yang membuat berminat yang datang dari dalam diri seseorang. Faktor internal adalah pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan.
- 2) Faktor eksternal adalah sesuatu yang membuat berminat yang datang dari luar diri, seperti keluarga, rekan, tersedia prasarana dan sarana atau fasilitas dan keadaan.

Ada tiga aspek minat pada diri seseorang, yaitu:

- 1) Dorongan dari dalam untuk memenuhi kebutuhan diri sebagai penggerak untuk melakukan sesuatu.
- 2) Kebutuhan untuk berhubungan dengan lingkungan sosialnya yang akan menentukan posisi individu dalam lingkungan.
- 3) Perasaan individu terhadap suatu pekerjaan yang dilakukannya.

b. Karakteristik Minat Nasabah

Minat penggunaan dapat diidentifikasi sebagai berikut:⁴¹

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk menggunakan produk/jasa.
- 2) Minat referensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk/jasa kepada orang lain.
- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk/jasa tersebut.

⁴⁰In Soraya, "Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta Dalam Mengakses Portal Media Jakarta Smart City". (Jurnal Komunikasi, Volume VI Nomor 1, Maret 2015). h.12

⁴¹Ferdinand. "Manajemen Pemasaran". (Edisi Pertama. Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2002). h.129

Prefrensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya

- 4) Minat eksploratif, yaitu minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

4. Transaksi *Cashless*

Transformasi transaksi pembayaran elektronik mencakup banyak bentuk, seperti transfer uang elektronik (*electronic funds transfer*), kartu pembayaran (*payment card*), uang elektronik (*electronic money*) dan uang digital (*digital money*). Kegiatan konsumen terutama menggunakan instrumen transaksi yang memerlukan nilai tukar untuk memperoleh nilai guna berupa barang atau jasa. Ada dua jenis instrumen transaksi di Indonesia: transaksi tunai dan non tunai atau sering disebut transaksi non tunai. Penggunaan uang elektronik sebagai metode pembayaran disebut transaksi non tunai (tanpa uang tunai), dan jika menggunakan uang kertas dan uang logam sebagai metode pembayaran disebut transaksi tunai. Uang tunai terdiri dari dua jenis yaitu:

- a. Uang Kertas adalah uang yang terbuat dari kertas atau bahan lainnya. Uang kertas biasanya merupakan mata uang dalam jumlah besar. Sangat mudah untuk digunakan sehari-hari. Uang jenis ini terbuat dari kertas berkualitas tinggi yang tahan air dan tidak mudah sobek dan luntur.
- b. Uang Logam adalah uang berbentuk uang logam yang terbuat dari bahan aluminium, tembaga, nikel, tembaga, emas, perak atau perunggu dan bahan lainnya. Perak biasanya terdiri dari sejumlah kecil logam.⁴²

Uang adalah bagian penting dari perekonomian perusahaan. Konsep uang dapat dibedakan menjadi dua pengertian yaitu uang sah dan uang sesuai tugas.

⁴²Ahmad Izzan & Syahri Tanjung. "Referensi Ekonomi Syariah; Ayat-Ayat Al-Qur'anyang Berdimensi Ekonomi". (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, Cet 1, 2006). h. 354

Pengertian uang menurut hukum adalah apa yang secara hukum diartikan sebagai uang dan sah sebagai alat transaksi bisnis. Sementara itu, Pengertian fungsi keuangan berlaku umum dalam transaksi komersial dan penyelesaian hutang dan kredit. Oleh karena itu, uang dapat diartikan sebagai alat transaksional yang digunakan dalam masyarakat. Agar perusahaan menyetujui penggunaan suatu barang sebagai pendapatan, maka barang tersebut harus memenuhi syarat-syarat berikut:

- a. Tidak pernah kehilangan nilainya seiring berjalannya waktu.
- b. Mudah dibawa.
- c. Mudah disimpan tanpa kehilangan nilai.
- d. Tahan lama.
- e. Jumlahnya terbatas.⁴³

Dalam perekonomian peran dan fungsi uang dalam memperlancar kegiatan ekonomi terbagi menjadi 2 jenis yaitu:

- a. Untuk melancarkan kegiatan tukar menukar.

Dengan uang, pertukaran alat perdagangan menjadi lebih mudah.

Uang yang dimilikinya dapat ditukar dengan apapun yang diinginkannya.

- b. Untuk menjadi satuan nilai.

Keuntungan lain penggunaan uang dalam masyarakat berasal dari fungsinya sebagai satuan nilai. Satuan nilai mengacu pada satuan pengukuran yang menentukan jumlah barang yang berbeda.

Dengan uang, harga satuan suatu barang dapat dengan mudah ditentukan, yaitu jumlah uang yang dibutuhkan untuk membelinya.

- a. Untuk jumlah pembayaran angsuran.

Transaksi di negara maju banyak melibatkan transaksi pembayaran

⁴³Sadono Sukirno, "*Makro Ekonomi Teori Pengantar*". (Cet.15: Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004). Eds 3. h.267

melalui pembayaran yang ditangguhkan atau penjualan kredit. Pembeli membeli produk terlebih dahulu dan membayar kemudian.

b. Sebagai alat penyimpanan nilai.

Menggunakan uang memungkinkan kita menyimpan kekayaan dalam bentuk uang, yang lebih menguntungkan dibandingkan menyimpannya dalam bentuk barang.⁴⁴

Transaksi *cashless* merupakan transaksi yang tidak menggunakan uang tunai tapi gunakan uang elektronik. Uang elektronik (*electronic money*) adalah alat pembayaran yang memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Diterbitkan atas dasar nilai uang yang disetor terlebih dahulu oleh pemegang kepada penerbit;
- b. Nilai uang disimpan secara elektronik dalam suatu media seperti server atau *chip*;
- c. Digunakan sebagai alat pembayaran kepada pedagang yang bukan merupakan penerbit uang elektronik tersebut; dan
- d. Nilai uang elektronik yang disetor oleh pemegang dan dikelola oleh penerbit bukan merupakan simpanan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang yang mengatur mengenai perbankan.⁴⁵

a. Jenis-jenis uang Elektronik

- 1) Uang elektronik dengan registrasi identitas pemilik dan registrasi pada penerbit. (*registered*); dan
- 2) Uang elektronik yang pemiliknya tidak terdaftar sebagai orang

⁴⁴Sadono Sukirno, "Makro Ekonomi Teori Pengantar". h.75

⁴⁵Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/12/PBI/2009 Tentang Uang Elektronik (*Electronic Money*) https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistem-pembayaran/Pages/pbi_111209.aspx (Diakses pada tanggal 10 Mei 2024).

perseorangan dan tidak terdaftar pada penerbitnya (*unregistered*).⁴⁶

b. Ciri – ciri Uang Elektronik

Uang Elektronik (*electronic money*) memiliki metode pembayaran sebagai berikut:

- 1) Diterbitkan berdasarkan jumlah uang yang telah dibayarkan pemiliknya terlebih dahulu kepada penerbit;
- 2) Nilai uang disimpan secara elektronik dalam media seperti *server* atau chip;
- 3) Digunakan sebagai alat pembayaran oleh pedagang dan dikuasai oleh penerbit. Ini bukan simpanan sebagaimana didefinisikan dalam undang-undang perbankan.⁴⁷

c. Kelebihan dan Kekurangan *Cashless* (Uang Elektronik)

Uang Elektronik atau *e-money* memberikan kelebihan bagi penggunanya diantaranya adalah:

- 1) Memberikan kemudahan, kecepatan dan kepraktisan dalam berbagi transaksi pembayaran. Oleh karena itu, tidak perlu menggunakan uang tunai untuk membayar.
- 2) Tidak perlu menerima uang kembalian yang berwujud barang seperti halnya permen, karena dengan *e-money* pihak merchant hanya perlu melakukan kliring langsung melalui jaringan komputer.
- 3) Uang elektronik lebih menjamin keamanan konsumen.
- 4) Sangat aplikatif karena bisa digunakan untuk berbagai transaksi massal

⁴⁶Bank Indonesia, *Peraturan Bank Indonesia Nomor:16/8/PBI/2014*. https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistempembayaran/Pages/PBI_16814.aspx. (Diakses pada tanggal 10 Mei 2024).

⁴⁷Bank Indonesia. “*Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/6/PBI/2018 Tentang Uang Elektronik*”. <https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistem-pembayaran/Pages/PBI-200618.aspx>. (diakses pada tanggal 10 Mei 2024)

bernilai kecil dengan frekuensi tinggi, misalnya; biaya tol, biaya tiket transportasi, parkir, fast food dan lain sebagainya.

- 5) Mengurangi peredaran uang palsu.
- 6) Mencegah tindak pidana yang dikarenakan seseorang membawa uang tunai dalam jumlah besar.
- 7) Memiliki database *customer* yang berguna untuk mengetahui jumlah transaksi yang telah anda lakukan.
- 8) Mendapatkan pelayanan khusus seperti potongan harga lebih besar, *merchandise* hingga promo-promo menguntungkan lainnya.
- 9) Penggunaan uang elektronik merupakan wujud partisipasi masyarakat dalam mendukung program pemerintah untuk mewujudkan *Less Cash Society* yang bermanfaat.⁴⁸

Adapun kekurangan uang elektronik antara lain:

- 1) Resiko terkena hack atau hacker akibat penggunaan sistem elektronik dan internet.
- 2) Ada risiko kehilangan data karena kesalahan perangkat lunak.
- 3) Tidak semua tempat memiliki instrumen mata uang kripto dan tidak semua tempat menerima uang elektronik bahkan juga merchant.
- 4) Uang elektronik akan hilang jika anda kehilangan kartu atau perangkat yang digunakan untuk mengambilnya.
- 5) Kurangnya fasilitas pendukung pengguna uang elektronik apalagi jika anda berada di daerah terpencil khususnya akses internet. Oleh karena itu, penggunaan uang elektronik masih terbatas pada kota-kota besar.⁴⁹

⁴⁸Khunti widayanti. “*Penggunaan Digital Payment E-Money (Electric money) sebagai Alat Pembayaran Modern*”. https://www.academia.edu/36604342/penggunaan_digital_payment_e-money_electronic_money_sebagai_alat_pembayaran_modern.(diakses pada tanggal 30 April 2024)

⁴⁹Khunti widayanti. “*Penggunaan Digital Payment E-Money (Electric money) sebagai Alat Pembayaran Modern*”. (diakses pada tanggal 10 Mei 2024)

5. Simpedes UMI

Tabungan Simpedes merupakan simpanan dari masyarakat dalam bentuk tabungan berdenominasi Rupiah. Sementara itu, UMI adalah singkatan dari pembiayaan ultra mikro, yaitu program lanjutan dari bantuan sosial yang bertujuan untuk mendorong kemandirian usaha, khususnya bagi usaha mikro di lapisan terbawah, melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Layanan Simpedes tersedia di berbagai outlet BRI seperti KC, KCP, Unit, Kantor Kas, hingga Teras BRI. Setoran dan penarikan dana pada tabungan Simpedes tidak dibatasi dalam hal frekuensi maupun jumlah, selama sesuai dengan aturan yang berlaku. Salah satu varian dari produk tabungan ini adalah Simpedes UMI. Simpedes UMI merupakan tabungan yang juga dapat dilayani di cabang Pegadaian, di mana nasabah dapat melakukan setoran selama jam operasional Pegadaian. Produk ini menawarkan kemudahan bagi nasabah untuk menabung dengan setoran yang lebih ringan, serta menjanjikan proses pelayanan yang jelas, mudah, dan cepat.

a. Syarat dan Ketentuan SAMI

1) Biaya Transaksi

Setiap transaksi pendebitan dikenakan biaya Rp. 2.000.

2) Pendebitan

Nasabah harus memastikan saldo dalam rekening yang terdaftar mencukupi untuk pendebitan.

3) Tanggal Pendebitan

Pendebitan berlangsung antara tanggal 01 hingga 28 setiap bulannya, sesuai dengan jadwal pencairan.

b. Cara Daftar SAMI

- 1) Nasabah mengisi formulir pengajuan autodebet serta surat kuasa untuk autodebet.

- 2) Petugas outlet memasukkan data ke dalam aplikasi Passion.
- 3) Pimpinan Cabang atau pengelola melakukan verifikasi dan otorisasi SAMI.
- 4) Nasabah menerima notifikasi melalui aplikasi BRImo atau SMS.
- 5) Setiap bulan, angsuran akan secara otomatis didebet dari rekening Simpedes UMI nasabah.

c. Kelebihan dan Kekurangan SAMI

Salah satu kelebihan yang ditawarkan oleh sistem autodebet angsuran BRI Simpedes UMI kepada penggunaanya adalah sebagai berikut:

1) Registrasi Mudah

Nasabah dapat mengisi surat kuasa autodebet dengan mudah sebelum pencairan.

2) Automatis

Rekening Simpedes UMI yang telah didaftarkan akan menangani pembayaran langsung.

Salah satu kekurangan Simpedes UMI adalah bahwa mereka tidak memiliki M-Banking dan uang hanya dapat ditarik.

B. Hipotesis Penelitian

Hipotesis berasal dari kata "*hypo*", yang berarti "di bawah" dan "*thesa*", yang berarti "kebenaran". Hipotesis mengacu pada kebenaran yang bisa diperdebatkan.

Hipotesis dapat diartikan sebagai jawaban sementara terhadap suatu masalah penelitian. Sebelum dibuktikan dengan data yang terkumpul, ada dua jenis, yaitu hipotesis nihil/nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a). Hipotesis Nihil (H_0) yaitu yang menyatakan tidak adanya hubungan antara dua variabel atau lebih. Sedangkan

hipotesis alternatif (H_a) merupakan hipotesis yang menyatakan adanya hubungan antara dua variabel atau lebih.⁵⁰

H_0 : Transaksi *Cashless* tidak berpengaruh terhadap peningkatan Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes Umi (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado.

H_a : Transaksi *Cashless* berpengaruh terhadap peningkatan Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes Umi (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado.

⁵⁰Abdullah, Boedi Boedi and Beni Ahmad Saebani. "*Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*". (Bandung: Pustaka Setia, 2014).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Dikantor Pegadaian Cabang Megamas Alamat Jl. Pierre Tendean Boulevard, Kota Manado, Sulawesi Utara. Waktu penelitian selang 3 bulan yakni, Mei-Juli 2024.

B. Rancangan Penelitian

Fokus penelitian ini adalah "Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado". Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif fokus pada fenomena kehidupan, yang disebut variabel, dan dilakukan secara sistematis dan terorganisir dari awal hingga akhir proses desain. Ini adalah alasan mengapa menggunakan pendekatan kuantitatif. Dengan kata lain, penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang mengumpulkan data, menafsirkannya, dan menampilkan hasilnya dengan menggunakan angka. Dengan cara yang sama, pada tahap akhir penelitian, akan lebih baik jika digabungkan dengan tabel, gambar, grafik, atau tampilan lainnya.⁵¹

Pendekatan kuantitatif mensyaratkan Agar sesuai dengan tujuan pendekatan asosiatif, pendekatan kuantitatif harus digunakan. Metode asosiatif meneliti bagaimana dua variabel atau lebih berhubungan satu sama lain. Dalam penelitian ini, kami menggunakan istilah "hubungan kausal" untuk menggambarkan hubungan sebab akibat yang terdiri dari variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan dependen (variabel yang dipengaruhi). Ini didukung oleh teori Sukmadinata, yang menyatakan bahwa penelitian kuantitatif menekankan fenomena objektif yang dipelajari secara kuantitatif, yang merupakan dasar dari positivisme. biasanya dengan menggunakan metode purposive sampling. Analisis data yang dikumpulkan dengan

⁵¹Siyoto, S., & Sodik, M. A. "*Dasar Metodologi Penelitian*". (Literasi Media Publishing, 2015).

instrumen penelitian ini akan bersifat kuantitatif dan statistik untuk menguji hipotesis yang telah dibuat.⁵²

Hasil dari analisis di atas menunjukkan bahwa penelitian kuantitatif menggunakan angka lebih banyak dan uji statistik untuk menguji hipotesis. Untuk menjelaskan hasil penelitian, metode ini digunakan untuk menunjukkan bagaimana pengaruh metode ini terhadap minat pelanggan terhadap transaksi tanpa tunai di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado. Pengaruh Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado akan diteliti melalui penggunaan berbagai survei.

C. Sumber Data

Sumber data dan cara memperolehnya, yaitu:

1. Data primer

Data ini berasal dari sumber asli lokasi penelitian atau langsung dari lokasi survei. Sumber primer, juga dikenal sebagai sumber asli, menyediakan data atau informasi penelitian untuk mendapatkan informasi ini. Nasabah Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado yang tertarik menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) adalah subjek penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data Sekunder: Ini adalah data dari sumber kedua yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Sumber kedua ini berasal dari sumber yang tidak asli dan mengandung data penelitian. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari berbagai artikel dan website.

⁵²Sukmadinata, Nana Syaodih. *“Metode Penelitian Pendidikan”*. Cet.12. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017).

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi adalah keseluruhan objek penelitian, termasuk manusia, hewan, benda-benda, gejala, hasil pengujian, dan kejadian. Ini digunakan sebagai sumber data untuk menunjukkan karakteristik khusus dari penelitian. Nasabah yang ingin menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado adalah subjek penelitian ini. Untuk populasinya, diketahui sebanyak 200 orang.
2. Sampel adalah kelompok kecil yang unik. Bisa diteliti dan disimpulkan untuk menggunakan sampel populasi, tetapi tidak semua orang dalam populasi sasaran akan diteliti. Oleh karena itu, karena apa yang dipelajari dari sampel dapat diterapkan pada populasi, dan karena sampel harus benar-benar mewakili populasi, penelitian ini hanya dilakukan terhadap sekelompok orang yang mewakili populasi. Dalam penelitian ini, sampel diambil melalui metode purposive, yang berarti populasi dipilih sebagai sampel. Teknik pengambilan sampel nonprobability digunakan. Dalam penelitian ini, kuesioner dibagikan secara offline kepada pelanggan secara pribadi di kantor pegadaian. Perhitungan sampel dilakukan menggunakan rumus Slovin, yang dapat ditemukan di bawah ini:

$$\frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan:

n: Jumlah sampel

N: Jumlah Populasi

e²: Persentase kesalahan pengambilan sampel

Diketahui:

n: 67 sampel

N: 200 orang/populasi

e: 10% (0,1) tingkat persentase kesalahan

Untuk mendapatkan jumlah sampel nasabah Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado, dapat menghitung menggunakan rumus Slovin, dengan cara sebagai berikut:

$$n = 200 / (1 + 200 \times (0,1)^2)$$

$$n = 200 / (1 + 200 \times 0,01)$$

$$n = 200 / (1 + 2)$$

$$n = 200 / 3$$

$$n = 66,6667 \text{ (dibulatkan menjadi 67 sampel)}$$

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk memperoleh informasi:

1. Observasi adalah pencatatan secara sistematis tentang gejala - gejala yang muncul pada subjek observasi dan investigasi pertama kali dilakukan di Pegadaian Cabang Megamas Manado.
2. Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang menggunakan sampel terstruktur kepada sampel terpilih seperti pelanggan Pegadaian Cabang Megamas Manado.

Dalam kuesioner penelitian ini, skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi individu tentang subjek yang diteliti. Skala dan skor Likert dibuat berdasarkan tanggapan dari setiap item:

Tabel 3. 1 Skala Likert

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

F. Teknik Analisis Data

Untuk penelitian tersebut digunakan metode analisis data komputasi untuk merumuskan masalah dan menjawab hipotesis, yaitu:

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Uji validitas untuk mengukur benar atau tidaknya setiap pertanyaan dalam kuesioner. Dapat menggunakan pendapat ahli untuk menguji akurasi.

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r-hitung dari hasil output (*Corrected Item Total Correlation*) dengan r-tabel,

- 1) Jika $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut adalah valid
- 2) Jika $r\text{-hitung} < r\text{-tabel}$ maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.

Butir tersebut valid jika nilai korelasi $>$ nilai di table atau $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$ pada taraf signifikansi 5%.⁵³ Dalam hal ini setelah kuesioner dirancang berdasarkan indikator – indikator yang didasarkan dari teori selanjutnya dikonsultasikan dengan ahli.⁵⁴

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika dilakukan pengecekan secara terus – menerus.⁵⁵

Suatu variabel dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach-Alpha* lebih besar dari 0,60. Dengan kriterianya sebagai berikut:

- 1) Apabila *Cronbach-Alpha* $>$ 0,60, maka dapat dikatakan item pertanyaan tersebut reliabel.

⁵³Freddy Rangkuti. “Mengukur Efektifitas Program Promosi dan Analisis Kasus Menggunakan SPSS”. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009). h 34.

⁵⁴Sugiyon. “Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif dan R&D”. (Bandung; Alfabet, 2021).

⁵⁵Ghozali Imam. “Aplikasi Analisis Badan Multivariate dengan Program IBM SPSS 25”. (Semarang; Badan Penerbit UNDIP, 2018). h. 45.

- 2) Apabila *Cronbach-Alpha* < 0,60, maka dapat dikatakan item pertanyaan tersebut tidak reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukannya uji regresi linear sederhana dan hipotesis akhir, perlu diuji asumsi klasik terlebih dahulu:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas biasa dikenal dengan uji kesesuaian model. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah data yang dihasilkan merupakan informasi yang akurat.⁵⁶ Apabila suatu variabel tidak berdistribusi secara normal, maka hasil uji statistik akan mengalami penurunan. Pada uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* yaitu:

- 1) Dengan ketentuan apabila nilai signifikansi diatas 5% atau 0,05 maka data memiliki distribusi normal.
- 2) Sedangkan jika hasil uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* menghasilkan nilai signifikan dibawah 5% atau 0,05 maka data tidak memiliki distribusi normal.⁵⁷

b. Uji Linearitas

Uji linearitas Digunakan untuk memeriksa apakah informasi yang diterima benar atau tidak.⁵⁸ Dalam tes linier Dasar keputusannya mungkin sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *Deviation from Linearity Sig.* > 0,05, maka ada hubungan yang linear secara signifikan antara variabel independent dengan variabel dependent.

⁵⁶Riadi Edi. "*Statistika Penelitian*". (Yogyakarta; ANDI, 2016). h. 105.

⁵⁷Ghozali, I. "*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*". Edisi 8. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016). h 101.

⁵⁸Ghozali Imam. "*Aplikasi Analisis Badan Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*". (Semarang; Badan Penerbit UNDIP, 2018). h. 167.

- 2) Jika nilai *Deviation from Linearity Sig.* < 0.05, maka tidak ada hubungan yang linear secara signifikan antara variabel independent dengan variabel dependent.⁵⁹

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis penelitian ini menggunakan pengujian hipotesis untuk mengetahui apakah hipotesis yang dihasilkan ditolak atau diterima. Pengujian hipotesis mengacu pada penggunaan prosedur statistik untuk menentukan apakah suatu hipotesis benar atau salah. Pengujian penelitian ini dapat menunjukkan bahwa hipotesis diuji dan akan diterima atau ditolak. Apabila hipotesis yang diuji ditolak, maka diterimanya hipotesis tersebut ditunjukkan oleh hipotesis lain (H_1).

a. Uji Regresi Linear Sederhana

Regresi linier sederhana merupakan teknik analisis bivariante yang digunakan untuk memprediksi nilai variabel dependen (Y) berdasarkan nilai variabel independen (X), Sebagai analisis regresi yang paling sederhana, regresi linier sederhana (*simple regression analysis*) hanya menggunakan satu variabel independen dan satu variabel dependen dalam mode yang ingin diuji. Asumsi Regresi Linier Sederhana:

- 1) Variabel independen dan dependen minimal berskala interval – rasio.
- 2) Hubungan antara independen (X) dan dependen (Y) adalah linier.
- 3) Residual berdistribusi normal.

Persamaan regresi sederhana biasa ditulis dengan:

$$Y = a + bX + e$$

⁵⁹Ghozali, I. “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Edisi 8. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016). h 104.

Keterangan:

Y adalah variabel dependen, X adalah variabel independen, a adalah konstanta (atau nilai Y jika X bernilai 0), dan b (beta) adalah koefisien X, kemiringan garis regresi atau dapat diinterpretasikan sebagai perubahan Y untuk setiap perubahan X.⁶⁰

b. Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji T)

Pengujian satu sampel pada prinsipnya ingin menguji apakah suatu nilai tertentu (pembanding) berbeda dengan mean sampel. Nilai spesifik di sini biasanya merupakan parameter pengukuran populasi.⁶¹

Uji T dimaksudkan untuk mengetahui apakah ada perbedaan dari nilai yang diperkirakan dengan nilai hasil perhitungan statistika. Uji T pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variabel terikat. Uji T menilai apakah keragaman dari dua kelompok berbeda secara statistik satu sama lain. Uji T digunakan untuk menguji parsial masing- masing variabel. Uji T dapat dilihat pada tabel *coefficient* pada kolom sig (*significance*). Jika probabilitas signifikansi $> 0,05$, maka dapat dikatakan terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial.

Namun jika probabilitas signifikansi $< 0,05$, maka dapat dikatakan tidak terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun langkah- langkah pengujian analisis regresi adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan hipotesis H_0 : Tidak terdapat pengaruh X terhadap Y, dan H_a : terdapat pengaruh X terhadap Y
- 2) Menentukan level *significance* (α) = 0,05.

⁶⁰Suryani, Hendryadi. “*Metode Riset Kuantitatif*”. (Kencana. 2016). h. 314-315

⁶¹Nuryadi, dkk. “*Dasar – Dasar Statistika Penelitian*”. (Jogja: Sibukumedia. 2017). h. 95.

3) Keputusan: H_0 diterima jika probabilitas $> 0,05$ H_0 ditolak jika probabilitas $< 0,05$.⁶²

c. Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar kontribusi variabel independen secara bersamaan terhadap variabel dependen. Nilai R^2 berkisar antara 0 hingga 1 ($0 < R^2 < 1$). R^2 yang rendah menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Sebaliknya, jika R^2 mendekati 1, maka variabel independen memberikan hampir semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen.

⁶²Ghozali Imam. “*Aplikasi Analisis Badan Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*”. (Semarang: Badan Penerbit UNDIP. 2018). h. 167.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah PT. Pegadaian (Persero)

Menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata pasal 1150, gadai adalah hak yang diberikan oleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak kepada orang yang berpiutang; barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh seorang lain atas nama orang yang mempunyai utang. Seorang yang berutang tersebut mengizinkan kepada orang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Sebagaimana diatur dalam Pasal 1150 KUH Perdata, Perusahaan Umum Pegadaian adalah satu-satunya perusahaan di Indonesia yang memiliki izin resmi untuk melakukan kegiatan lembaga keuangan dalam bentuk pembiayaan. Sejarah Pegadaian dimulai ketika Pemerintahan Belanda (VOC) mendirikan Bank Van Leening, lembaga keuangan yang memberikan kredit melalui gadai, pertama kali didirikan di Batavia pada 20 Agustus 1746.⁶³

Bank Van Leening diambil alih oleh pemerintah ketika Inggris mengambil alih Indonesia dari Belanda dari tahun 1811 hingga 1816. Setelah itu, masyarakat diberi izin untuk mendirikan usaha pegadaian dengan lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (Liecentie Stelsel). Namun, metode tersebut berdampak negatif pada pemegang lesensi yang bekerja sebagai lintah darat atau rentenir, yang dianggap kurang menguntungkan oleh pemerintah (Inggris). Akibatnya, "Pacth Stelsel" digunakan sebagai pengganti "Liecentie Stelsel", yang memberikan tujuh

⁶³Sejarah Pegadaian. <https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan> di akses 15 juli 2024.

pendirian pegadaian kepada individu yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah daerah.

Pacth Stelsel tetap ada saat Belanda mengambil alih dan memiliki efek yang sama. Ternyata pemegang hak melakukan banyak kesalahan saat mengelola bisnis mereka. Pemerintah Hindia Belanda kemudian menerapkan "*Cultuur Stelsel*", yang berarti bahwa pemerintah menangani pegadaian secara mandiri untuk memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan penelitian tersebut, Pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad No. 131 tanggal 12 Maret 1901, yang menetapkan monopoli pemerintah atas bisnis pegadaian. Pada tanggal 1 April 1901, Pegadaian Negara pertama didirikan di Sukabumi, Jawa Barat.⁶⁴

Kantor Pusat Jawatan Pegadaian di Jalan Kramat Raya 162, Jakarta, digunakan sebagai tempat tawanan perang selama masa pendudukan Jepang. Setelah itu, kantor pusat dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Kebijakan dan struktur Jawatan Pegadaian tidak banyak berubah selama Pemerintahan Jepang. Orang Jepang yang bernama Ohno-San bertanggung jawab atas Jawatan Pegadaian, yang disebut "Sitji Eigeikyuku", dan orang pribumi yang bernama M. Saubari bertindak sebagai wakilnya.⁶⁵

Pada masa awal Pemerintah Republik Indonesia, Karena kondisi perang yang semakin memburuk pada awal Pemerintah Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian setempat dipindahkan ke Karanganyar, Kebumen. Kantor Jawatan Pegadaian harus kembali ke Magelang setelah agresi militer Belanda II. Kantor Jawatan Pegadaian kembali ke Jakarta setelah perang Kemerdekaan, dan sekarang dikelola oleh pemerintah Republik Indonesia. Selama periode ini, Pegadaian telah mengalami beberapa perubahan status. Mulai dari menjadi

⁶⁴Syamsu Iskandar, "*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*," (Bogor: In Media, 2013), h. 334

⁶⁵Syamsu Iskandar, "*Bank dan Lembaga Keuangan*," h. 334

Perusahaan Negara (PN) pada 1 Januari 1961, ia berubah menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan) sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 7/1969, dan akhirnya menjadi Perusahaan Umum (Perum) sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 10/1990, yang terakhir diperbarui dengan Peraturan Pemerintah No. 103/2000 berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (Perum). Pada tahun 2011, statusnya diubah lagi, dari Perum menjadi Perseroan, seperti yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah (PP) No. 51/2011, yang ditandatangani pada 13 Desember 2011. Namun, perubahan tersebut berlaku pada 1 April 2012, setelah anggaran dasar diserahkan kepada pejabat berwenang. Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 73 Tahun 2021, bentuk badan hukum berubah dari "PERSERO" ke "PERSEROAN TERBATAS" pada 23 September 2021.⁶⁶

Gambar 4. 1 Logo Pegadaian dan Maknanya



Sumber: www.pegadaian.co.id

Logo Pegadaian terdiri dari tiga warna, yakni hijau kekuningan (Pantone 382 C), hijau muda (Pantone 360 C), dan hijau tua (Pantone 7481C). Adapun makna dari warna-warna tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Hijau Kekuningan (Kolaborasi)
- b. Hijau Muda (Transparansi)
- c. Hijau Tua (Kepercayaan)
- d. Simbol timbangan (Keadilan dan Kejujuran)

⁶⁶Sejarah Pegadaian. <https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan> di akses 15 juli 2024.

Logo Pegadaian menunjukkan bagaimana sebuah institusi bermula dan berkembang menjadi solusi keuangan yang berbasis nilai-nilai kerja sama, transparansi, dan kepercayaan. Tiga lingkaran yang saling bersinggungan mewakili tiga layanan utama Pegadaian: Pembiayaan Gadai dan Mikro, Emas, dan Aneka Jasa. Simbol timbangan melambangkan keadilan dan kejujuran, sementara warna hijau melambangkan keteduhan, kemajuan, dan upaya untuk melindungi dan membantu orang lain. Dalam melayani masyarakat Indonesia, kata "Pegadaian" menunjukkan sifat rendah hati, jujur, dan ramah.⁶⁷

2. Visi Misi PT. Pegadaian (Persero)

a. Visi

Menjadi solusi bisnis terpadu, terutama berbasis gadai, yang terus menjadi pemimpin pasar dan unggul dalam layanan mikro berbasis fidusia untuk masyarakat menengah ke bawah.

b. Misi

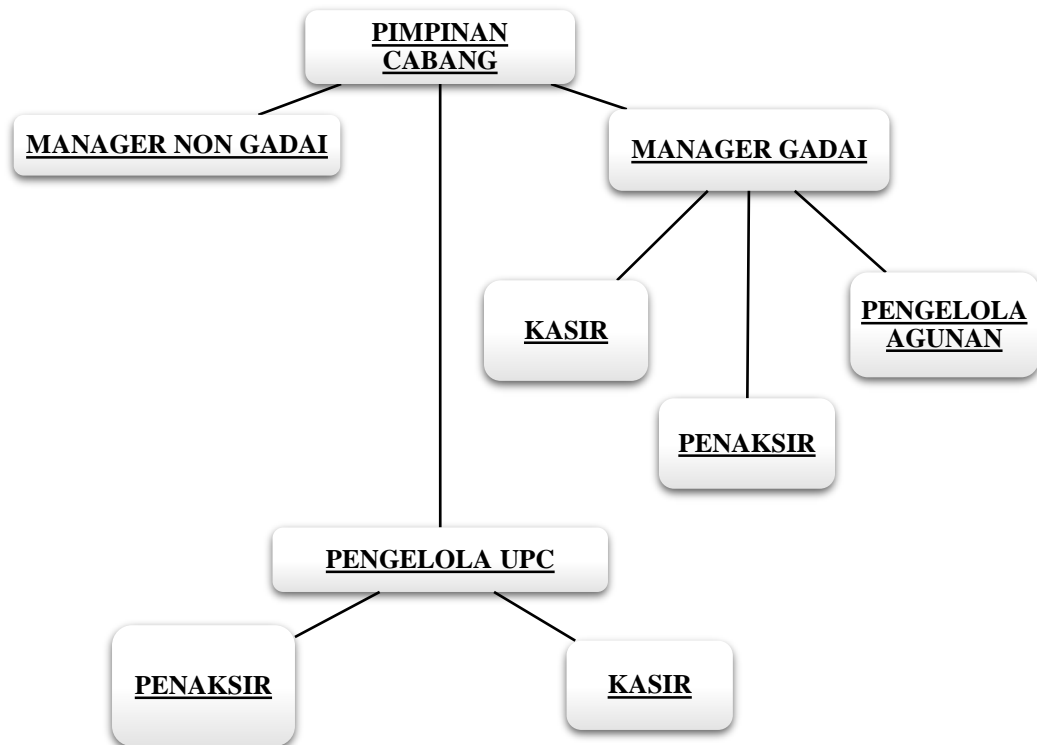
- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, serta berperan aktif dalam membina usaha masyarakat menengah ke bawah untuk mendukung pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memudahkan serta memberikan kenyamanan di seluruh cabang Pegadaian, dalam persiapan menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- 3) Mendukung pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menengah ke bawah dan menjalankan usaha lainnya untuk

⁶⁷Sejarah Pegadaian. <https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan> di akses 15 juli 2024.

mengoptimalkan sumber daya perusahaan, dengan berkontribusi positif terhadap pelestarian lingkungan.

3. Struktur Perusahaan PT. Pegadaian (Persero), CP Megamas Manado

Gambar 4. 2 Struktur CP Megamas Manado



Sumber: Hasil Penelitian

Tugas dan fungsi yang dilaksanakan oleh para pegawai sebagai berikut:

a. Pimpinan Cabang

Tanggung jawab pimpinan cabang adalah merencanakan, memutuskan, mengatur dan mengendalikan kegiatan operasional, pengelolaan dan kegiatan keuangan seluruh produk Pegadaian Cabang Megamas Manado.

b. Manager Gadai

Tanggung jawab pengelola gadai adalah merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengatur segala keputusan yang berkaitan dengan penetapan sasaran harga. Meminjamkan jumlah pinjaman, mengelola, dan menyusun laporan kegiatan operasional seluruh produk gadai Pegadaian Cabang Megamas.

c. Manager Non Gadai

Tanggung jawab pengelola pegadaian adalah merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengelola. Menetapkan target harga pinjaman, jumlah pinjaman, mengelola dan melaporkan kegiatan operasional seluruh produk non gadai Pegadaian Cabang Megamas.

d. Pengelola UPC

Tanggung jawab Pengelola UPC adalah mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengelola kegiatan operasional atau administrasi, serta mengamankan, mengatur dan menyiapkan laporan kegiatan UPC.

e. Penaksir

Tanggung jawab Penaksir adalah mengevaluasi barang agunan yang dijadikan jaminan dan memastikan kualitas dan nilainya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

f. Pengelola Agunan

Tanggung jawab Pengelola Agunan adalah melakukan pemeriksaan selama penyimpanan, pemeliharaan, pengeluaran, dan pembukuan barang jaminan dan harus mematuhi peraturan yang berlaku. Perlindungannya meliputi penempatan agunan emas dan dokumen pinjaman di gudang, dan peraturan pengelolaan, dan penyimpanan yang tepat untuk menjamin ketertiban, dan keamanan asset, dan dokumen agunan.

g. Kasir

Tugas Kasir adalah menerima, menyimpan, dan mengeluarkan uang.

4. Tujuan PT. Pegadaian (Persero)

Dengan menyediakan layanan berbasis hukum gadai, PT Pegadaian (Persero) bertujuan untuk meningkatkan kehidupan masyarakat, khususnya masyarakat menengah ke bawah. Selain itu, sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, PT Pegadaian juga berfungsi sebagai penyedia jasa keuangan lainnya. Pegadaian berkomitmen untuk mencegah gadai yang melanggar hukum, riba, dan pinjaman yang tidak wajar. Selain itu, perusahaan ini mendukung program ekonomi dan pembangunan nasional pemerintah.

5. Budaya Perusahaan

Untuk mendukung terwujudnya visi dan misi Perseroan, telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus dipelajari, dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh karyawan Pegadaian. Budaya ini terdiri dari jiwa akhlak berikut:

A: Amanah

K: Kompeten

H: Harmonis

L: Loyal

A: Adaptif

K: Kolaboratif

Adapun 10 Perilaku Utama Insan Pegadaian yaitu:⁶⁸

- a. Berinisiatif, kreatif, produktif, dan adaptif
- b. Berorientasi pada solusi bisnis
- c. Taat beribadah
- d. Jujur dan berpikir positif

⁶⁸Nurul H, Canggih, C. “Rekrutmen Karyawan di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Surabaya Ditinjau dari Perspektif Islam”. (Surabaya: Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam. 2021). h. 5.

- e. Kompeten di bidang tugasnya
- f. Selalu mengembangkan diri
- g. Peka cepat tanggap
- h. Empatik, santuk dan raman
- i. Bangga sebagai insan Pegadaian
- j. Bertanggung jawab atas aset dan reputasi perusahaan

6. Produk – Produk Pegadaian

a. Produk Utama

- 1) Kredit Cepat Aman (KCA) adalah layanan pinjaman yang berbasis hukum gadai yang diproses dengan cepat, aman, dan mudah.
- 2) Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI) adalah kredit dengan angsuran bulanan yang ditujukan untuk pengusaha dan bertujuan untuk mendorong pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Kredit Angsuran Sistem Gadai (KRASIDA) adalah kredit dengan angsuran bulanan yang diberikan oleh sistem gadai gadai.

b. Produk Syariah

- 1) Rahn adalah layanan pembiayaan syariah yang disediakan oleh Pegadaian Syariah dengan proses yang aman dan cepat. Perhiasan emas, batangan emas, berlian, smartphone, laptop, perangkat elektronik, sepeda motor, atau mobil dapat menjadi bagian dari jaminan.
- 2) Amanah adalah layanan pembiayaan syariah yang membantu karyawan dan pengusaha mikro membeli kendaraan bermotor.
- 3) Arrum adalah layanan pembiayaan yang membantu pengusaha kecil mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB atau emas. Kendaraan tetap dapat digunakan untuk operasi bisnis.

- 4) Arrum Haji adalah layanan pembiayaan dengan sistem gadai emas untuk pendaftaran haji.

c. Investasi Emas

- 1) Mulia adalah layanan penjualan emas batangan secara tunai atau angsuran dengan jangka waktu fleksibel dan proses yang mudah.
- 2) Tabungan Emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dalam bentuk titipan, dengan harga yang terjangkau.
- 3) Layanan ini memungkinkan nasabah untuk menggadaikan emas yang tersimpan dalam saldo tabungan emas di Pegadaian.

d. Produk Lainnya

- 1) MPO melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon, pulsa, air minum, serta pembelian tiket kereta api secara online melalui aplikasi Pegadaian Digital.
- 2) Pegadaian menyediakan layanan persewaan gedung, termasuk auditorium, untuk masyarakat yang memerlukan tempat untuk acara atau seremoni.
- 3) Layanan ini memberikan jasa pengujian batu mulia untuk mengetahui jenis, keaslian, kualitas, dan spesifikasinya.
- 4) Jasa Taksiran memberikan layanan untuk menilai karatase dan kualitas perhiasan emas, berlian, serta batu permata.
- 5) Layanan ini menyediakan tempat penitipan barang berharga seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga, dan kendaraan bermotor, mirip dengan layanan Safe Deposit Box (SDB) di perbankan.

B. Subjek Deskripsi Umum Penelitian

1. Gambaran Umum Responden

Penelitian ini dilaksanakan di PT Pegadaian (Persero) Cabang Megamas, Kota Manado, Provinsi Sulawesi Utara. Dalam penelitian ini digunakan metode

penelitian populasi berdasarkan data yang diperoleh. Semua populasi dalam wilayah tersebut dijadikan sebagai sampel penelitian, dengan jumlah total sampel sebanyak 67 responden. Pengumpulan data primer dimulai pada tanggal 12 Juli 2024 dengan cara menyebarkan kuesioner kepada responden. Kuesioner tersebut dikembalikan oleh responden dalam kurun waktu sekitar 7 hari. Karakteristik responden dalam penelitian ini mencakup jenis kelamin, usia, dan pekerjaan.

2. Karakteristik Responden

a. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dibawah ini adalah data tentang jenis kelamin dari responden nasabah Pengadaian Cabang Megamas.

Tabel 4. 1 Distribusi Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Laki – Laki	31	46,3%
Perempuan	36	53,7%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Diolah 2024

Data pada Tabel 4.1 yang menunjukkan distribusi responden berdasarkan jenis kelamin nasabah di Pegadaian Cabang Megamas memperlihatkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah perempuan, dengan jumlah sebanyak 36 orang atau sekitar 53,7%. Sementara itu, responden laki-laki berjumlah 31 orang, yang merupakan sekitar 46,3% dari total responden.

b. Responden Berdasarkan Usia

Dibawah ini adalah data tentang usia dari responden nasabah Pengadaian Cabang Megamas.

Tabel 4. 2 Distribusi Responden berdasarkan usia

Usia	Frekuensi	Persentase (%)
20 – 30	30	44,8%
31 – 40	26	38,8%
41 – 50	9	13,4%
> 50	2	3,0%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Diolah 2024

Data pada Tabel 4.2 mengenai distribusi responden berdasarkan kelompok usia nasabah di Pegadaian Cabang Megamas menunjukkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini berusia 20 hingga 30 tahun, dengan jumlah sebanyak 30 orang atau sekitar 44,8%. Sebaliknya, responden yang berusia lebih dari 50 tahun merupakan kelompok usia dengan jumlah paling rendah, yaitu hanya 2 responden atau sekitar 3,0%. Hal ini disebabkan banyaknya individu dalam kelompok usia tersebut yang kurang familiar dengan transaksi *cashless*.

c. Responden Berdasarkan Pekerjaan

Dibawah ini adalah data tentang pekerjaan dari responden nasabah Pengadaian Cabang Megamas.

Tabel 4. 2 Distribusi Responden berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
PNS	24	35,8%
Karyawan Swasta	22	32,8%
Wirausaha	10	15%
Ibu Rumah Tangga	6	9%
Pengusaha	5	7,4%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Diolah 2024

Data pada Tabel 4.3 mengenai distribusi responden berdasarkan kelompok pekerjaan nasabah di Pegadaian Cabang Megamas menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini adalah pegawai negeri sipil (PNS), dengan jumlah sebanyak 24 orang atau sekitar 35,8%. Sebaliknya, kelompok pekerjaan yang memiliki jumlah paling rendah adalah pengusaha, yang hanya terdiri dari 5 responden atau sekitar 7,4%.

3. Data Deskripsi Variabel

Dalam penelitian ini variabel bebas Transaksi *Cashless* (X) dengan variabel terikat Minat Nasabah (Y). Penelitian ini dilakukan pada seluruh nasabah Pegadaian Cabang Megamas dengan sampel sebanyak 67 responden. Dibawah ini merupakan tabel dan deskripsi jawaban atau tanggapan dari para responden:

Tabel 4. 3 Tanggapan Responden Mengenai Transaksi Cashless (X) dan Minat Nasabah (Y)

PENILAIAN						Jumlah
Variabel X	Pertanyaan	SS	S	TS	STS	67
	P1	57	13	4	0	67
	P2	55	10	3	0	67

	P3	54	11	1	0	67
	P4	56	10	1	0	67
	P5	57	9	1	0	67
	P6	60	6	1	0	67
	P7	61	5	1	0	67
	P8	56	9	2	0	67
	P9	56	8	2	1	67
Variabel Y	P1	57	9	1	0	67
	P2	56	11	0	0	67
	P3	55	12	0	0	67
	P4	54	13	0	0	67
	P5	53	12	2	0	67
	P6	53	14	0	0	67
TOTAL		840	152	19	1	1012
PERSENTASE		83%	15%	1,9%	0,10%	100,0%

Sumber: Data Diolah 2024

Berdasarkan Tabel 4.4, dapat diketahui bahwa dari 67 responden nasabah di Pegadaian Cabang Megamas, sebagian besar menunjukkan sangat setuju terhadap setiap item pertanyaan dalam variabel Transaksi Cashless (X) dan variabel Minat Nasabah (Y) yang diajukan dalam kuesioner. Total skor untuk responden yang sangat setuju mencapai 840 poin atau 83%. Sementara itu, responden yang menjawab setuju berjumlah 152 poin atau 15%. Adapun responden yang tidak setuju sebanyak 19 poin atau 1,9%, dan hanya 1 responden yang menjawab sangat tidak setuju, dengan total poin sebesar 1 atau 0,10%.

C. Hasil Penelitian

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas Data

Uji ini bertujuan untuk menentukan validitas item pertanyaan dalam kuesioner. Validitas sampel diuji pada 67 responden. Untuk menentukan nilai "r," dilakukan perbandingan antara nilai r hitung dengan r tabel, dengan derajat kebebasan (df) = $n - 2$, yang berarti $df = 67 - 2 = 65$. Dalam hal ini, jumlah sampel adalah 67 dengan $\alpha = 0,05$ (menggunakan uji dua sisi).

Untuk menentukan validitas suatu pernyataan, digunakan taraf signifikan 5% (0,240). Item pernyataan dinyatakan valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,240) dan dianggap tidak valid jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (0,240). Hasil perhitungan validitas untuk variabel Transaksi *Cashless* dan Minat Nasabah dalam Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) akan dijelaskan dalam tabel berikut.

Tabel 4. 4 Uji Validitas Variabel (X) dan Variabel (Y)

Variabel	Pernyataan	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Transaksi <i>Cashless</i> (X)	X1	0,532	0,240	Valid
	X2	0,780	0,240	Valid
	X3	0,862	0,240	Valid
	X4	0,800	0,240	Valid
	X5	0,858	0,240	Valid
	X6	0,846	0,240	Valid
	X7	0,680	0,240	Valid
	X8	0,670	0,240	Valid
	X9	0,567	0,240	Valid
	Y1	0,582	0,240	Valid

Minat Nasabah (Y)	Y2	0,660	0,240	Valid
	Y3	0,810	0,240	Valid
	Y4	0,781	0,240	Valid
	Y5	0,820	0,240	Valid
	Y6	0,736	0,240	Valid

Sumber: Data Diolah SPSS 26

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, dapat disimpulkan bahwa dari 9 pernyataan terkait Transaksi *Cashless* (X), semua pernyataan dinyatakan valid dan semua pernyataan dalam variabel Minat Nasabah (Y) juga semua adalah valid. Setiap pernyataan menghasilkan nilai r hitung yang lebih besar dibandingkan r tabel. Dengan demikian, berdasarkan interpretasi data yang diolah, keseluruhan kuesioner dinyatakan valid, sehingga berpengaruh signifikan terhadap hasil penelitian.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan dengan menggunakan uji *cronbach alpha* kemudian membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika koefisien *cronbach alpha* lebih tinggi dari 0,60 maka dapat dianggap reliabel. Sebaliknya jika nilai *cronbach alpha* lebih kecil dari 0,60 maka item pernyataan itu dianggap tidak reliabel.

Tabel 4. 5 Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Transaksi <i>Cashless</i> (X)	0,825	Reliabel
Minat Nasabah (Y)	0,852	Reliabel

Sumber: Data diolah SPSS 26

Hasil uji reliabilitas pada tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa setiap variabel memiliki nilai *cronbach alpha* > 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua konsep pengukur variabel dari kuesioner adalah reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data variabel X (Transaksi *Cashless*) dan variabel Y (Minat Nasabah) terdistribusi normal atau tidak. Dalam uji normalitas ini menggunakan teknik *One Sample Kolmogorov Smirnov* dengan pengambilan keputusan dasar, jika nilai Sig > 0,05 maka nilai residual terdistribusi normal, dan apabila jika nilai Sig < 0,05 maka nilai residual tidak terdistribusi normal.

Tabel 4. 6 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorof-Smirnov Test		
		Unstandardize D Residual
N		67
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3,90503295
Most Extreme Differences	Absolute	.079
	Positive	.079
	Negative	-.056
Test Statistic		.079
Asymp. Sig. (2- tailed)		.020 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction		
d. This is a lower of the true significance		

Sumber: Data Diolah SPSS 26

Berdasarkan hasil tes *Kolmogorov Smirnov* yang di atas dapat diketahui nilai signifikan $0,020 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa residu terdistribusi normal.

b. Uji Linearitas

Dalam analisis regresi liner sederhana, uji linearitas perlu diteliti. Uji linearitas yang digunakan dalam SPSS ini adalah *test of linearity* dengan melihat apabila nilai *deviation from linearity* $> 0,05$ maka terdapat hubungan linear yang signifikan antara kedua variabel, sedangkan apabila nilai *deviation from linearity* $< 0,05$ maka tidak ada hubungan linear yang signifikan antara kedua variabel tersebut.

Tabel 4. 7 Uji Linearitas

ANOVA TABLE							
			Sum of Square	Df	Mean Square	F	Sig.
Minat Nasabah * Transaksi Cashless	Betwe en Grups	Combine d	18.622	9	2.069	.873	.558
		Linearity	.511	1	.511	.216	.645
		Deviatio n from linearity	18.111	8	2.264	.955	.486
	Within Grups		80.560	34	2.369		
	Total		99.182	43			

Sumber: Data Diolah SPSS 26

Berdasarkan table 4.8 di atas yang menunjukkan hasil penelitian yang telah melalui pengujian, terlihat nilai *deviation from linearity* adalah 0,486. Hasilnya terdapat hubungan linear karena *deviation from linearity* > 0,05.

3. Uji Hipotesis

a. Uji Regresi Linear Sederhana

Analisis Regresi Linear Sederhana digunakan untuk memahami dan memprediksi sejauh mana hubungan antara variabel terikat (Y) dengan variabel bebas (X).

Tabel 4. 8 Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	12.521	2.202		5.687	.000
TRANSAKSI <i>CASHLESS</i>	.339	.072	.503	4.697	.000
a. Dependent Variable: MINAT NASABAH					

Sumber: Data Diolah SPSS 26

Diketahui nilai Constanta (a) sebesar 12,521 sedangkan Transaksi *Cashless* (b/koeffisien regresi) sebesar 0,339, sehingga persamaan regresinya dapat ditulis:

$$Y = a + bX + e$$

$$Y = 12,521 + 0,339 + 2,202$$

Keterangan:

- 1) Konstanta sebesar 12,521 mengandung arti jika semua variabel bebas memiliki nilai Nol (0) maka nilai variabel terikat (Minat Nasabah) sebesar 12,521.
- 2) Koefisien regresi X sebesar 0,339 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai Transaksi *Cashless*, maka nilai partisipasi bertambah 0,339. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah positif.

Pengambilan Keputusan dalam Regresi Linear Sederhana yaitu:

- 1) Berdasarkan nilai signifikansi dari table *coefficients* diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Transaksi *Cashless* (X) berpengaruh terhadap variabel Minat Nasabah (Y).
- 2) Berdasarkan nilai t diketahui nilai t_{hitung} sebesar $4,697 > t_{tabel} 0,2404$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Transaksi *Cashless* (X) berpengaruh terhadap variabel Minat Nasabah (Y).

b. Uji Koefisiensi Regresi Secara Parsial (Uji T)

Uji t menunjukkan seberapa pengaruh variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Tabel 4. 9 Uji T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Strandardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	12.521	2.202		5.687	.000
TRANSAKSI <i>CASHLESS</i>	.339	.072	.503	4.697	.000

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

Sumber: Data Diolah SPSS 26

1) Merumuskan hipotesis

H_a : Terdapat pengaruh Transaksi *Cashless* terhadap Minat Nasabah di PT. Pegadaian Cabang Megamas Manado.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh antara Transaksi *Cashless* terhadap Minat Nasabah di PT. Pegadaian Cabang Megamas Manado.

2) Menentukan t_{hitung}

Dari hasil SPSS 26.0 dapat diketahui t_{hitung} 4,697.

3) Menentukan t_{tabel}

$$\begin{aligned}
 T \text{ (tabel)} &= t (a/2; n-k) \\
 &= 0,1/2; 67-2 \\
 &= 0,05; 65 \\
 &= 1,669
 \end{aligned}$$

4) Kriteria Pengujian

Jika nilai $sig < 0,05$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y, dan jika nilai $sig > 0,05$ atau $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y

5) Kesimpulan

Diketahui nilai sig untuk pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 4,697 > t_{tabel} 1,669$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh variabel bebas X (Transaksi *Cashless*) terhadap variabel terikat Y (Minat Nasabah).

c. Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

Uji koefisien determinasi R² digunakan untuk mengukur seberapa besar hubungan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 4. 10 Uji Koefisien Detereminasi R²

Model Summary ^b				
Model	R	R Square Change	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.503 ^a	.253	.242	1.596
a. Predictors: (Constant), TRANSAKSI <i>CASHLESS</i>				
b. Dependent Variable: MINAT NASABAH				

Sumber: Data Diolah SPSS 26

Berdasarkan tabel 4.11 diatas diketahui besarnya nilai korelasi atau hubungan (R²) sebesar 0,503. Dari output tersebut diperoleh nilai koefisien determinasi (*R Square Change*) sebesar 0,253 dan dapat diambil kesimpulan bahwa pengaruh variabel bebas Transaksi *Cashless* (X) terhadap variabel terikat Minat Nasabah (Y) adalah sebesar 25,3% yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (Transaksi *Cashless*) berpengaruh positif terhadap variabel terikat (Minat Nasabah), sedangkan sisanya 74,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini dan bisa dikembangkan dalam penelitian selanjutnya.

D. Pembahasan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi dan menganalisis dampak transaksi *cashless* terhadap minat nasabah di Pegadaian Cabang Megamas Manado. Penelitian ini telah selesai dan diuji. Objek penelitian ini adalah nasabah Pegadaian Cabang Megamas Manado yang menggunakan produk Simpedes UMI, dengan jumlah responden sebanyak 67 orang berdasarkan data yang dikumpulkan melalui kuesioner. Semua 67 kuesioner yang disebarluaskan berhasil dikumpulkan, sesuai dengan kebutuhan penelitian ini.

Dalam penelitian ini, diperoleh data dari variabel independen X (Transaksi *Cashless*) dan variabel dependen Y (Minat Nasabah). Kedua variabel tersebut dinyatakan valid dan reliabel berdasarkan uji reliabilitas dan uji validitas yang dilakukan dengan menggunakan aplikasi IBM SPSS 26.

Berdasarkan hasil analisis data responden yang dikumpulkan, diketahui bahwa setiap responden memiliki distribusi normal, sehingga layak untuk dianalisis lebih lanjut menggunakan uji linearitas dan uji regresi linear sederhana. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji normalitas data yang dilakukan dengan teknik *Kolmogorov-Smirnov* pada taraf signifikansi 0,05. Data dianggap berdistribusi normal jika taraf signifikansi lebih dari 0,05. Dari hasil pengujian, ditemukan nilai *unstandardized* residual sebesar 0,020. Dengan demikian, hasil uji dinyatakan berdistribusi normal karena memiliki nilai *unstandardized* residual $> 0,05$.

Metode kedua yang digunakan adalah uji linearitas data, yang bertujuan untuk menentukan ada tidaknya hubungan linier. Uji ini menggunakan *Test for Linearity*, dengan kriteria jika nilai *deviation from linearity* $> 0,05$, maka terdapat hubungan yang linear. Melalui pengujian yang telah dilakukan, nilai *deviation from linearity* yang diperoleh adalah 0,486. Dengan demikian, terdapat hubungan linear karena nilai *deviation from linearity* $> 0,05$.

Berdasarkan hasil kuesioner terhadap 67 responden, nasabah merasa yakin bahwa Pegadaian Cabang Megamas Manado adalah tempat yang aman, serta dapat memberikan kenyamanan dalam pelayanan dan kemudahan proses transaksi *cashless*. Hal ini sejalan dengan teori transaksi *cashless* yang diungkapkan oleh Slamet Wiyono⁶⁹, yang mendefinisikan transaksi sebagai suatu kejadian finansial atau ekonomi yang melibatkan minimal dua pihak, di mana keduanya melakukan pertukaran, pinjam-meminjam, berpartisipasi dalam suatu perserikatan usaha, dan melakukan kegiatan lain berdasarkan keinginan masing-masing atau peraturan yang berlaku. Dalam penelitian ini, variabel independent yaitu Transaksi *Cashless* menggunakan teori *Theory of Reasoned Action (TRA or ToRA)*. Kegiatan transaksi *cashless* yang dilakukan oleh Pegadaian Cabang Megamas didukung oleh berbagai promosi seperti periklanan, promosi penjualan, promosi pribadi, serta menjaga komunikasi yang transparan untuk mempermudah nasabah.

Menurut teori minat yang dikemukakan oleh Sardiman⁷⁰, minat adalah keadaan yang muncul ketika seseorang mengamati situasi yang berkaitan dengan keinginan atau kebutuhannya. Persepsi seseorang terhadap suatu objek tertentu akan lebih positif jika sejalan dengan akal sehat dan berkaitan dengan kebutuhan atau keinginan individu tersebut. Dalam penelitian ini, variabel dependen minat nasabah menggunakan teori Perilaku Konsumtif. Minat nasabah dalam menggunakan Simpedes UMI menunjukkan pengaruh yang positif. Hal ini disebabkan perilaku konsumtif yang mungkin dipengaruhi oleh minat nasabah terhadap Simpedes UMI. Oleh karena itu, sikap minat nasabah terhadap produk Simpedes UMI dianggap positif, karena produk ini menawarkan kemudahan dan kecepatan dalam penggunaannya. Selain itu, sebagian besar nasabah yang menggunakan produk Simpedes UMI adalah perempuan.

⁶⁹Wiyono, Slamet. *“Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK Dan PAPSII”*. (Jakarta: Grasindo. 2005).

⁷⁰Sardiman, A.M. *“Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar”*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005).

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa variabel transaksi *cashless* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam bertransaksi *cashless* pada produk Simpedes UMI pada Pegadaian Cabang Megamas Manado. Uji koefisien determinasi R^2 juga menunjukkan hasil dimana transaksi *cashless* memiliki pengaruh yang lumayan cukup besar yaitu 0,253 atau 25,3% terhadap minat nasabah dalam menggunakan Simpedes UMI dan sisanya dipengaruhi oleh faktor – faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Sebagaimana dilihat dari hasil uji t nilai sig untuk pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 4,697 > t_{tabel} 1,997$ sehingga dapat dinyatakan bahwa terdapat pengaruh variabel X (Transaksi *Cashless*) terhadap variabel Y (Minat Nasabah).

Hasil penelitian ini juga diperkuat oleh penelitian relevan sebelumnya yang dilakukan oleh Mariesa dkk⁷¹ pada penelitian pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service (Studi Kasus Pegadaian Cabang Madiun) berdasarkan pada hasil uji t variabel kemudahan transaksi non-tunai (X) dan terhadap sikap konsumtif (Y) diperoleh hasil f_{hitung} sebesar 15,535 dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Demikian dapat disimpulkan bahwa H^0 dan H^a terdapat pengaruh langsung yang signifikan antara kemudahan transaksi non-tunai merujuk pada dimensinya yaitu jelas dan mudah dipahami, tidak memerlukan pemikiran panjang, mudah digunakan, dapat dikendalikan, mudah menjadi terampil dan fleksibel terhadap sikap konsumtif masyarakat kota Makassar. Selain itu juga dilakukan penelitian Anggam Dita Anggraini⁷² mengenai pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap

⁷¹Mariesa Giswandhani, Amalia Zul Hilmi. “Pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service (Studi Kasus Pegadaian Cabang Madiun)”. (Kareba: Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 9 No. 2. 2020).

⁷²Anggam D. Anggraini. “Pengaruh Persepsi Kemudahan dan Persepsi Kegunaan Terhadap Minat Bertransaksi Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Digital Service”. Skripsi. 2020

minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital *service*, dimana hasil uji analisis memberikan hasil sebagai berikut: (1) persepsi kemudahan (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan aplikasi pegadaian digital Service, (2) persepsi kegunaan (X2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan aplikasi pegadaian digital Service, (3) persepsi kemudahan (X1), persepsi kegunaan (X2), secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan aplikasi pegadaian digital *service*. Uji secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel persepsi kemudahan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital *service*. Hal ini dapat dilihat dari diperoleh t hitung sebesar 3,646 dengan nilai sig 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari pada nilai t tabel 1,66177 nilai sig lebih kecil dari pada 0,05, dan uji secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel persepsi kegunaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital *service*. Hal ini dapat dilihat dari diperoleh t hitung sebesar 3,175 dengan nilai sig 0,002. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari pada nilai t tabel 1,66177 nilai sig lebih kecil dari pada 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa persepsi kemudahan dan kegunaan berpengaruh positif signifikan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital *service*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mariesa dkk⁷³ yang menyatakan terdapat pengaruh langsung yang signifikan antara kemudahan transaksi non-tunai merujuk pada dimensinya yaitu jelas dan mudah dipahami, tidak memerlukan pemikiran panjang, mudah digunakan, dapat dikendalikan, mudah

⁷³Mariesa Giswandhani, Amalia Zul Hilmi. “Pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service (Studi Kasus Pegadaian Cabang Madiun)”. (Kareba: Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 9 No. 2. 2020).

menjadi terampil dan fleksibel terhadap sikap konsumtif. Transaksi *cashless* memiliki kelebihan dibandingkan transaksi secara tunai diantaranya lebih cepat dan nyaman khususnya untuk transaksi yang bernilai kecil disebabkan pengguna transaksi *cashless* tidak perlu menyediakan sejumlah uang pas untuk suatu transaksi atau harus menyimpan uang kembalian, selanjutnya waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan suatu transaksi dengan kartu atm dapat dilakukan jauh lebih singkat dibandingkan dengan transaksi tunai. Dikarenakan pembayaran modern yang berbasis teknologi yang mana keberadaannya dapat membantu nasabah dalam melakukan aktivitas transaksi *cashless* secara lebih singkat dan mudah terhadap minat nasabah. Berdasarkan hasil uji regresi linear sederhana yang telah diteliti menunjukkan bahwa transaksi *cashless* memiliki pengaruh terhadap minat nasabah menggunakan Simpedes UMI, maka perilaku konsumen yang merupakan kebiasaan dalam kehidupannya sehari-hari juga dapat berdampak pada minat nasabah untuk membeli produk di Pegadaian menggunakan Simpedes UMI.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini untuk menentukan apakah variabel X dengan variabel Y berhubungan maka bisa dilihat bahwa nilai *deviation from linearity* pada uji linearitas penelitian ini adalah $0,486 > 0,05$ maka hasilnya terdapat hubungan antara variabel X (Transaksi *Cashless*) dengan variabel Y (Minat Nasabah).

Variabel Transaksi *Cashless* (X) dan variabel Minat Nasabah (Y) memberikan pengaruh yang signifikan, dengan nilai keseluruhan berada pada kategori baik. Terdapat pengaruh yang signifikan dan positif dari variabel bebas Transaksi *Cashless* (X) terhadap variabel terikat Minat Nasabah (Y) sebesar 25,3%, sementara sisanya, yaitu 74,7%, dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil uji koefisien regresi secara parsial (uji t) diketahui nilai sig untuk pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai thitung $4,697 > t_{tabel} 1,997$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_a diterima dan H_o ditolak. Dengan demikian terdapat pengaruh variabel X (Transaksi *Cashless*) terhadap variabel Y (Minat Nasabah).

B. Saran

1. Bagi Pihak Pegadaian Cabang Megamas Manado

Bertransaksi *cashless* terbukti berdampak positif terhadap minat nasabah dalam menggunakan Simpedes UMI, terutama pada produk layanan gadai emas yang ditawarkan oleh Pegadaian Cabang Megamas Manado. Oleh karena itu, diharapkan Pegadaian Cabang Megamas dapat memantau dan mengevaluasi strategi transaksi *cashless* yang ada, serta mengambil keputusan yang tepat untuk lebih menekankan transaksi *cashless* di masa depan guna meningkatkan penjualan produk ekuitas dan memperkuat jaringan nasabah.

2. Bagi Akademis

Diharapkan nantinya penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi yang tepat bagi yang membutuhkan, serta dapat dijadikan sebagai dokumentasi bagi perpustakaan kampus IAIN Manado dalam pembahasan ekonomi mengenai kajian transaksi *cashless*.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan dapat dikembangkan dengan menambah variabel-variabel lain di luar variabel yang ada dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, B. B. and B. A. S. (2014). *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: Pustaka Setia.
- Ahmad Izzan & Syahri Tanjung. (2006). *Referensi Ekonomi Syariah; Ayat-Ayat Al-Qur'an yang Berdimensi Ekonomi: Vol. Cet 1*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. New Jersey: Prentice-Hall. *Englewood Cliffs*, 50.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). *Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5). [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(86\)90045-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(86)90045-4)
- Anggam Dita Anggraini. (2020). *Pengaruh Persepsi Kemudahan dan Persepsi Kegunaan Terhadap Minat Bertransaksi Nasabah Menggunakan Aplikasi Pegadaian Digital Service*. Skripsi
- Arief Budiman, H. N. dkk. (2008). *Reformasi Politik, Kebangkitan Agama dan Konsumerisme*. DIAN/INTERFIDEI.
- Bank Indonesia. (n.d.-a). *Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/12/PBI/2009 Tentang Uang Elektronik (Electronic Money)*. Retrieved May 10, 2024, from https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistem-pembayaran/Pages/pbi_111209.aspx
- Bank Indonesia. (n.d.-b). *Peraturan Bank Indonesia Nomor: 16/8/PBI/2014*. Retrieved May 10, 2024, from https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistem-pembayaran/Pages/PBI_16814.aspx
- Bank Indonesia. (n.d.-c). *Peraturan Bank Indonesia Nomor: 20/6/PBI/2018 Tentang Uang Elektronik*. Retrieved May 10, 2024, from <https://www.bi.go.id/id/peraturan/sistem-pembayaran/Pages/PBI-200618.aspx>
- Data Nasabah Aktif Pembiayaan CP Megamas*. (n.d.).
- Engel & Paul Roger D. Blackwell W, M. (2003). *Consumen Behavior*. Jakarta: Banapura Aksara.
- Engel James F. (2018). *Perilaku Konsumen (Jilid I)*. Bina Aksara Rupa.
- Engko, C., Benony Limba, F., & Achmad, A. P. (n.d.). Volume 4 Nomor 1 Tahun 2023. *Pengaruh pengetahuan dan minat bertransaksi menggunakan layanan qris dengan technology acceptance model (TAM) sebagai variabel mediasi*. <https://doi.org/10.46306/rev.v4i1>

- Ferdinand. Eds 1 (2002). *Manajemen Pemasaran: Vol. Jilid 1 (Pertama)*. Jakarta: Erlangga.
- Garry Martin, J. P. (2015). *Modifikasi Perilaku*. Pustaka Pelajar.
- Ghozali Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Badan Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali Imran. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gillmore, M. R., Archibald, M. E., Morrison, D. M., Wilsdon, A., Wells, E. A., Hoppe, M. J., Nahom, D., & Murowchick, E. (2002). *Teen sexual behavior: Applicability of the theory of reasoned action*. *Journal of Marriage and Family*, 64(4). <https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2002.00885.x>
- Gunawan, C. (2018). *Menguasai SPSS. Mudah mengelola data dengan IBM SPSS Statik 25*.
- Hardani, A. H., U. J., U. E. F., I. R. R., F. R. A., S. D. J., & A. N. H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. CV. Pustaka Ilmu.
- Haryati, D., & Ak, M. (2019). *Fenomena Cashless Society pada Generasi Milenial dalam Menghadapi Covid-19*. <https://nextren.grid.id>
- Hasyim, D., Imran, A., & Imran, H. A. (2017). *Peran Sampling dan Distribusi Data Dalam Penelitian Komunikasi Pendekatan Kuantitatif (The Role of Sampling and Data Distribution in Communication Research Quantitative)*.
- Hidayatullah, S. (2019). *Asy-Syarikah Studi Komparatif Pendapatan Produk Kredit Cepat Aman (KCA) dengan Produk Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi) di PT. Pegadaian Cabang Sinjai (Analisis Tinjauan)*. Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam, 1(1). <http://journal.asy-syarikah.iaims.ac.id>
- Honymus Ghodang and Hartono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif (Konsep Dasar dan Aplikasi Analisis Regresi dan Jalur dengan SPSS)*. Penerbit Mitra Grup.
- Iin Soraya. (2015). *Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta dalam Mengakses Fortal Media Jakarta Smart City*. *Jurnal Komunikasi (Vol. 1)*. www.jakarta.go.id.
- Lina M, Ahmad M, Herda P. (2020). *Cashless dan Cardless sebagai Perilaku Transaksi di Era Digital: Suatu Tinjauan Teoritis dan Empiris*. Co-Management: TasikMalaya. Vol 3. No 2.

- KBBI. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.
- Komarudin (1994). *Kamus Perbankan*. Jakarta: Grafindo.
- M. Taufiq Amir. (2005). *Dinamika Pemasaran*. PT Raja grafindo Persada.
- Mariesa Giswandhani, Amalia Zul Hilmi. (2020). *Pengaruh persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan terhadap minat bertransaksi nasabah menggunakan aplikasi pegadaian digital service (Studi Kasus Pegadaian Cabang Madiun*. Kareba: Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 9 No. 2.
- Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjaja kusuma. (2002). *Menggagas Bisnis Islami*. Gema Nusantara.
- Mulyadi Nitisusastro. (2013). *Perilaku Konsumen dalam Prespektif Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Nurul H, Canggih, C. (2021). *Rekrutmen Karyawan di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Surabaya Ditinjau dari Perspektif Islam*. Surabaya: Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam.
- Nuryadi, Astuti Dewi, T., Utami Sri, E., & Budiantara, M. (2017). *Dasar-Dasar Statistik Penelitian (Cetakan ke-1)*. Sibuku Media. www.sibuku.com
- Pegadain Area Mando (2021-2023), Wawancara dengan Novianty Muchtar, Manager CP Megamas. *Data Nasabah Aktif Pembiayaan CP Megamas*.
- Philip Kotler. (2000). *Manajemen Pemasaran*. IKAPI.
- Philip Kotler, K. L. K. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Erlangga.
- Priyanto, D. (2013). *Analisis Korelasi, Regresi, dan Multivariate dengan SPSS*. Gava Media.
- Purwanto, E., Kontributor, M., Sofia Senastri Dahlan, K., Bachtiar, D., Mayori Septiani, K., Ridhwan, N., Augusta Susanto, D., Ramadhani Elyosha Marey, D., Deviny, J., & Yayasan Pendidikan, M. (2020). *Technology Adoption A Conceptual Framework*. www.philpublishing.com
- Pusat Bahasa. (2013). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). (2013). *Ekonomi Islam*. PT Raja Grafindo Persada.
- Putri, Y., Solihat, A., Rahmayani, R., Iskandar, I., & Trijumansyah, A. (2019). *Strategi meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas*.

Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa, 16(1), 77–88.
<https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.4532>

Qur'an Kemenag. *QS An-Nisa/4:58 dan QS Al-Baqarah/2:283*.

Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Antasari Press.

Rangkuti, F. (2009). *Mengukur Efektifitas Program Promosi dan Analisis Kasus Menggunakan SPSS*. Gramedia Pustaka Utama.

Riadi Edi. (2016). *Statistika Penelitian*. ANDI.

Sari, R., Paramita, M., & Komarudin, M. (2019). *Preferensi Eks Nasabah BMT Pailit Terhadap Minat Menabung Pada BMT (Studi Kecamatan Ciawi)*. Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Syariah, 5(1). <https://doi.org/10.30997/jsei.v5i1.1791>

Sarwono, J. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif (Pertama)*. Penerbit Graha Ilmu.

Sardiman, A.M. (2005). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sejarah Pegadaian. <https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>.

Siyoto, S., & S. M. A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media.

Spring of Life. (2019). *Cashless Society*. Eastspring Invesments: Jakarta.

Sugiyon. (2021). *Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabet.

Sujarweni Wiratna. (2019). *Metedologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta; Pustakabarupress.

Sukirno, S. (2019). *Makro Ekonomi Teori Pengantar (3rd ed.)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Sukmadinata, N. S. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan*. Alfa beta.

Suryani, H. (2016). *Meode Riset Kuantitatif (Eds 1)*. Kencana.

Syamsu Iskandar. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Bogor: In Media.

Syalwa R, Hendri A. (2024). *Pengaruh Penggunaan Cashless Payment Terhadap Kemudahan Transaksi Konsumen Café Monocsky Pekanbaru*. Economics: Accounting and Business Journal, (Vol. 4) No. 1.

- Usman Effendi. (2016). *Psikologi Konsumen*. Rajawali Pers.
- Viva Budy Kusnandar. (2022, April 26). *Kartu ATM dan Debit Terus Tumbuh di Tengah Tren Digital*. Katadata.Co.Id.
- Widayanti, K. (n.d.). *Penggunaan Digital Payment E-Money (Electronic money) sebagai Alat Pembayaran Modern*. Retrieved May 30, 2024, from https://www.academia.edu/36604342/penggunaan_digitalpayment_emoney_electronic_money_sebagai_alat_pembayaran_modern
- Wiyono, Slamet. (2005). *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK Dan PPSI*. Jakarta: Grasindo.
- Yuliadi, I. (2019). *Teori ekonomi moneter dan temuan empiris*. Sleman: Gosyen Publising.

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

ANGKET INSTRUMEN PENELITIAN

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Pekerjaan :

Umur :

Alamat :

Jenis Kelamin : Laki - laki Perempuan

Apakah nasabah sudah memiliki Kartu Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI)

Sudah Belum

II. PETUNJUK PENGISIAN KUISIONER

Berdasarkan atas pengalaman Bapak/Ibu, berilah tanda centang (✓) pada bobot nilai alternative jawaban yang paling merefleksikan persepsi Bapak/Ibu dan Saudara/I pada setiap pernyataan. **Pengaruh Transaksi *Cashless* Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Autodebet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado** disusun dengan menggunakan Skala likert 1-4.

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

III. PERNYATAAN ANGKET

1) *Angket Variabel Transaksi Cashless (X)*

No	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
Sikap					
1	Saya percaya bahwa transaksi <i>cashless</i> menggunakan Simpedes UMI lebih efektif dalam menghemat waktu.				
2	Saya merasa bahwa transaksi <i>cashless</i> menggunakan Simpedes UMI lebih aman dan mudah dalam penggunaan uang.				
3	Saya percaya bahwa transaksi <i>cashless</i> menggunakan Simpedes UMI adalah ide yang bagus.				
Norma Subjektif					
4	Orang – orang yang saya kenal menggunakan Simpedes UMI untuk bertransaksi <i>cashless</i> .				
5	Keluarga saya percaya bahwa menggunakan Simpedes UMI adalah transaksi <i>cashless</i> yang bagus.				
6	Orang – orang sekitar saya menggunakan Simpedes UMI untuk transaksi <i>cashless</i> .				
Niat Perilaku					
7	Saya berencana bertransaksi <i>cashless</i> menggunakan Simpedes UMI dalam waktu dekat.				

8	Saya berencana meningkatkan penggunaan transaksi <i>cashless</i> dengan menggunakan Simpedes UMI.				
9	Saya telah bertransaksi secara <i>cashless</i> sebelumnya karena mudah dipahami.				

2) *Angket Variabel Minat Nasabah (Y)*

No	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
Membeli Produk karena Kemudahan					
1	Kemudahan menggunakan kartu Simpedes UMI cenderung mempengaruhi saya dalam bertransaksi <i>cashless</i> di Pegadaian.				
2	Kecepatan bertransaksi menggunakan kartu Simpedes UMI cenderung mempengaruhi saya dalam bertransaksi <i>cashless</i> di Pegadaian.				
Membeli Produk karena Keamanan					
3	Keamanan menggunakan kartu Simpedes UMI mendorong saya untuk bertransaksi <i>cashless</i> di Pegadaian.				
4	Adanya beberapa promosi dengan menggunakan kartu Simpedes UMI mendorong saya untuk bertransaksi <i>cashless</i> di Pegadaian.				
Membeli Produk karena Kenyamanan					

5	Kerahasiaan transaksi <i>cashless</i> yang terjamin cenderung mempengaruhi saya untuk menggunakan kartu Simpedes UMI di Pegadaian.				
6	Adanya rekaman transaksi yang saya lakukan cenderung mempengaruhi saya untuk menggunakan kartu Simpedes UMI di Pegadaian.				

X8	Pearson Correlation	.162	.363**	.408**	.433**	.382**	.563**	.754**	1	.231	.670**
	Sig. (2-tailed)	.189	.003	.001	.000	.001	.000	.000		.060	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67
X9	Pearson Correlation	.190	.349*	.466**	.541**	.523**	.633**	.411**	.389**	1	.567**
	Sig. (2-tailed)	.636	.565	.305	.093	.187	.062	.042	.060		.079
	N	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67
X	Pearson Correlation	.532**	.780**	.862**	.800**	.858**	.846**	.680**	.670**	.567**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67

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

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

b. Uji Validitas Y

		Correlations						
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.356**	.356**	.240	.371**	.218	.582**
	Sig. (2-tailed)		.003	.003	.051	.002	.077	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y2	Pearson Correlation	.356**	1	.391**	.460**	.248*	.526**	.660**
	Sig. (2-tailed)	.003		.001	.000	.043	.000	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y3	Pearson Correlation	.356**	.391**	1	.657**	.724**	.430**	.810**
	Sig. (2-tailed)	.003	.001		.000	.000	.000	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y4	Pearson Correlation	.240	.460**	.657**	1	.606**	.490**	.781**
	Sig. (2-tailed)							

	Sig. (2-tailed)	.051	.000	.000		.000	.000	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y5	Pearson Correlation	.371**	.248*	.724**	.606**	1	.572**	.820**
	Sig. (2-tailed)	.002	.043	.000	.000		.000	.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y6	Pearson Correlation	.218	.526**	.430**	.490**	.572**	1	.736**
	Sig. (2-tailed)	.077	.000	.000	.000	.000		.000
	N	67	67	67	67	67	67	67
Y	Pearson Correlation	.582**	.660**	.810**	.781**	.820**	.736**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	67	67	67	67	67	67	67

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

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

c. Uji Reliabilitas X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.852	9

d. Uji Reliabilitas Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.825	6

Lampiran 3 Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		67	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000	
	Std. Deviation	3,90503295	
Most Extreme Differences	Absolute	,079	
	Positive	,079	
	Negative	-,056	
Test Statistic		,079	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		0,20 ^d	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	,582	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	,569
		Upper Bound	,595

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 299883525.

b. Uji Linearitas

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.511	1	.511	.218	.643 ^b
	Residual	98.671	42	2.349		
	Total	99.182	43			

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

b. Predictors: (Constant), TRANSAKSI CASHLESS

Lampiran 4 Uji Hipotesis

a. Uji Regresi Linear Sederhana

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.521	2.202		5.687	.000
	X	.339	.072	.503	4.697	.000

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

b. Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji T)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.521	2.202		5.687	.000
	X	.339	.072	.503	4.697	.000

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

c. Uji Koefisien Determinasi R²

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change	Durbin-Watson
						F Change	df1	df2		
1	.503 ^a	.253	.242	1.59633	.253	22.059	1	65	.000	2.194

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Lampiran 5 T Tabel

df = (n-k)	$\alpha = 0,05$	$\alpha = 0,025$
55	1,673	2,004
56	1,673	2,003
57	1,672	2,002
58	1,672	2,002
59	1,671	2,001
60	1,671	2,000
61	1,670	2,000
62	1,670	1,999
63	1,669	1,998
64	1,669	1,998
65	1,669	1,997
66	1,668	1,997
67	1,668	1,996
68	1,668	1,995
69	1,667	1,995
70	1,667	1,994
71	1,667	1,994
72	1,666	1,993
73	1,666	1,993
74	1,666	1,993
75	1,665	1,992
76	1,665	1,992
77	1,665	1,991
78	1,665	1,991
79	1,664	1,990
80	1,664	1,990

Lampiran 6 R Tabel

Nilai Koefisien Korelasi (r) untuk taraf signifikan tertentu

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678

Lampiran 7 Surat Keterangan Bebas Plagiasi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. Dr. S.H. Sarundajang Kawasan Ringroad I Manado, Telp/Fax. 0431-860616 Manado 95128 Telp/Fax (0431)
860616850774 Website : <http://www.Febi.iain-manado.ac.id> Email@iain-manado.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

Nomor: B- 97/In.25/F.IV/PP.009/10/2024

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si.
Nip. : 197009061998032001
Jabatan : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa:

nama : Ilawati Yuliana Oelfa
NIM : 20141066
Prodi : Ekonomi Syariah

Setelah mengadakan cek plagiasi dengan menggunakan aplikasi **Turnitin**, maka Skripsi Mahasiswa tersebut diatas, dengan judul:

“Pengaruh Transaksi Cashless Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Sistem Auto Debet Simpedes UMI (SAMI) di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado”

Dinyatakan bebas plagiasi/ ~~plagiasi di atas 25%*~~

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Manado, 08 Oktober, 2024

Dekan,

Radlyah Hasan Jan

Lampiran 8 Penelitian



SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wita Mayangsari
NIK : P83440
Jabatan : Pemimpin Cabang
Unit Kerja : CP Megamas

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Ilawati Yuliana Oelfa
NIM : 20141066
Semester : VII (delapan)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah melaksanakan penelitian di Instansi Kami PT. Pegadaian Cabang Megamas terhitung mulai tanggal 13 Juli 2024 sd 27 Juli 2024.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

PT.PEGADAIAN
KANTOR CABANG MEGAMAS
PIMPINAN CABANG

WITA MAYANGSARI
NIK.P83440

Dokumentasi Penelitian di Pegadaian Cabang Megamas Kota Manado



Daftar Riwayat Hidup

Nama : Ilawati Yuliana Oelfa

Tempat, tanggal lahir : Manado, 25 Januari 2002

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 22 Tahun

Alamat : Griya Paniki Indah, Jl Bonganvile 7

Agama : Islam

Status : Belum Menikah

Hobi : Mendengarkan Musik dan Badminton

E-mail : ilawati.oelfa@iain-manado.ac.id

No.Hp : 081936166278

Nama Ayah : Mohamad Ridwan Oelfa

Nama Ibu : Sitti Djuliana Oelfa

Riwayat Pendidikan

2007 – 2013 : SD Negeri 02 Manado

2013 – 2016 : SMP Negeri 1 Manado

2016 – 2020 : SMA Negeri 1 Manado

2020 – 2024 : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado

