

**ANALISIS PENDEKATAN THORY OF *REASONED ACTION* PADA
NIAT UNTUK MENJADI NASABAH PRODUK TABUNGAN
SUTRA *MUDHARABAH* DI BANK BPD SYARIAH DIY**

Tesis
Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata 2

Program Studi Magister Manajemen



Diajukan oleh:
Mustafa
20051020025

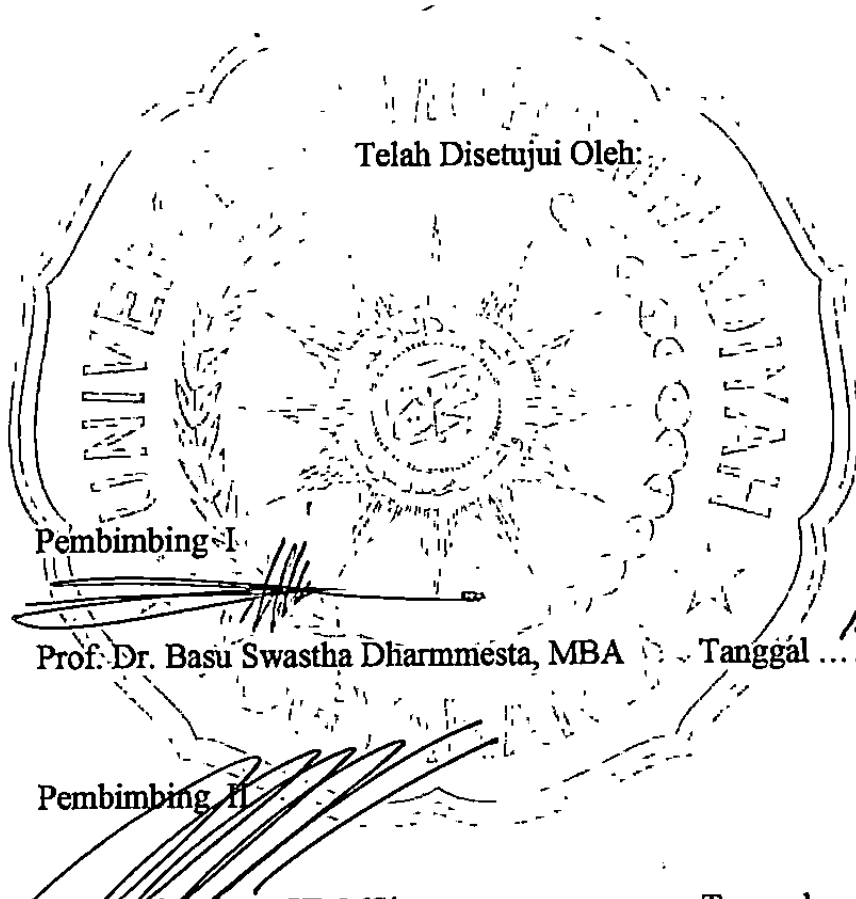
Kepada:
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

TESIS

**ANALISIS PENDEKATAN *THEORY OF REASONED ACTION*
PADA NIAT UNTUK MENJADI NASABAH PRODUK
TABUNGAN SUTRA *MUDHARABAH*
DI BANK BPD SYARIAH DIY**

Diajukan Oleh
Mustafa
20051020025

Telah Disetujui Oleh:



Pembimbing I

Prof. Dr. Basu Swastha Dharmmesta, MBA

Tanggal

12/05/09

Pembimbing II

Tanggal

TESIS

ANALISIS PENDEKATAN *THEORY OF REASONED ACTION*
PADA NIAT UNTUK MENJADI NASABAH PRODUK
TABUNGAN SUTRA *MUDHARABAH*
DI BANK BPD SYARIAH DIY

Diajukan Oleh
Mustafa
20051020025

Tesis ini telah dipertahankan dan disahkan di Depan Dewan Penguji Program
Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Tanggal 2008

Yang terdiri dari

Prof. Dr. Basu Swastha Dharmmesta, MBA
Ketua Tim Penguji

Misbahul Anwar, SE, MSi
Anggota

Drs. Wihandaru, MSi
Anggota

Mengetahui

Ketua Program Magister Manajemen
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Dr. Heru Kurnianto Tjahjono, MM

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan Rahmat dan Rahim-Nya kepada kita semua, khususnya pada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini. Shalawat serta salam semoga tercurahkan pada nabi Agung Muhammad SAW, selaku uswah kita, mudah-mudahan kita mendapat *safaat*-Nya.

Dalam penulisan ini telah melibatkan berbagai pihak yang dengan sepenuh hati telah meluangkan waktunya dan dengan keikhlasan memberikan informasi dan segala sesuatu yang penulis perlukan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya, terutama kepada:

1. Bapak Ir. H.M. Dasron Hamid, MSc. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Bapak.Dr. Heru Kurnianto Tjahjono, MM. Selaku Ketua Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah
3. Bapak Prof. DR. Basu Swastha Dharimستا, MBA. Selaku Dosen Pembimbing 1, atas bimbingan dan dukungannya.
4. Bapak Misbahul Anwar. SE.MSi. selaku Dosen Pembimbing 2 (dua).
5. Wihandaru, SE. MSI selaku penguji pada tesis ini,
6. Seluruh pengelola Magister Managemen Universitas Muhammadiyah dan staf dosen yang telah memberikan inspirasi yang baik dalam menyelesaikan Tesis ini mengingat keterbatasan waktu dan kemampuan, maka penulis mengucapkan terima kasih atas bantuannya.

Harapan penulis, semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya,

Mustafa

DAFTAR ISI

BAB I.	PENDAHULUAN	1
A.	Latar Belakang Penelitian	1
B.	Lingkup Penelitian	4
C.	Rumusan Masalah	5
D.	Tujuan Penelitian	5
E.	Manfaat Penelitian	6
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS	8
A.	Hasil Penelitian Terdahulu	8
B.	Landasan Teori	14
1.	Definisi Pemasaran dan Manajemen Pemasaran	14
2.	Konsep Pemasaran dan Orientasi Masyarakat.....	15
3.	Perilaku Konsumen	16
4.	Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Beli	18
5.	Pengertian Sikap dan Niat Beli.....	19
6.	Karakteristik Sikap	22
7.	Hubungan Sikap dengan Keyakinan	25
8.	Hubungan Sikap dan Perilaku	26
9.	Memahami Perilaku Konsumen yang Terarah	28
10.	Perilaku yang Beralasan	28
C.	Hipotesis	29
D.	Model Penelitian	30
BAB III	METODE PENELITIAN	33
A.	Obyek/Subyek Penelitian	33
B.	Teknik Pengambilan Sampel	34
C.	Jenis Data	34
D.	Teknik Pengumpulan Data	35

F. Uji Instrumen Penelitian	38
1. Uji Validitas	38
2. Uji Reliabilitas	42
G. Uji Hipotesis dan Analisis Data	43
1. Uji Hipotesis	43
2. Uji Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
A. Profil Bank BPD Syariah DIY	46
B. Profil Responden	47
C. Hasil Penelitian dan Pembahasan	48
1. Jumlah Sampel	48
2. Karakteristik Responden	48
3. Pengujian Instrumen	52
a. Pengujian Validitas	53
b. Pengujian Reliabilitas	58
D. Analisa Data	59
1. Hasil Uji Regresi Linear Berganda	59
2. Ringkasan Hasil Uji Regresi Linear Berganda	63
E. Pembahasan (Interpretasi)	64
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
A. Kesimpulan	67
B. Keterbatasan Penelitian	68
C. Saran	68

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 2.1 Tiga Komponen Sikap	21
Gambar 2.2 Model Multiatribut Fisbein	25
Gambar 2.3 <i>Theory of Reasoned Action</i>	26
Gambar 2.4 Model Penelitian <i>Theory of Reasoned Action</i>	26

DAFTAR TABEL

	Ha
3.1. Tabel Uji Validitas Sampel Kecil Secara Acak.....	40
3.2. Tabel Uji Validitas Sampel Kecil Secara Teratur.....	41
3.3. Tabel Ringkasan Uji Reliabilitas Sampel Kecil	42
4.1. Tabel Deskripsi Responden Berdasarkan Umur.....	48
4.2. Tabel Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	49
4.3. Tabel Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	50
4.4. Tabel Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	51
4.5. Tabel Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	52
4.6. Tabel Pengujian Validitas Sampel Besar Secara Acak.....	53
4.7. Tabel Pengujian Validitas Sampel Besar Secara Teratur	54
4.8. Tabel Ringkasan Uji Reliabilitas Sampel Besar	58
4.9. Tabel Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	59
4.10. Tabel Ringkasan Hasil Regresi Linear Berganda.....	62

INTISARI

Pada tesis ini penulis meneliti tentang analisis pendekatan *Theory of Reasoned Action* pada niat untuk menjadi nasabah produk tabungan sutra *mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY. Keyakinan responden untuk menjadi nasabah tabungan sutra *mudharabah* diwakili oleh 4 atribut yaitu: Keyakinan terhadap perilaku, evaluasi, keyakinan normatif dan motivasi normatif. Obyek penelitian adalah produk tabungan sutra *mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY.

Sampel yang digunakan sebanyak 125 responden yang diambil dari calon nasabah. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*, dengan membagikan kuesioner kepada responden. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda dengan bantuan SPSS 11.5. kriteria penerimaan dengan melihat nilai probabilitas. Jika probabilitas $> \alpha$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak; dan jika probabilitas $< \alpha$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

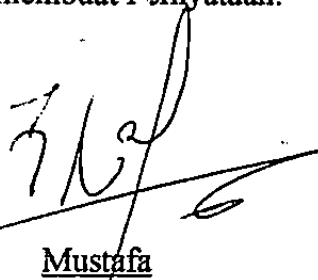
Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap dan norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan pada niat, dan dapat disimpulkan bahwa sikap dan norma subyektif berhasil menjadi prediktor bagi hubungan antara sikap dan norma subyektif pada niat. Hal ini menunjukkan bahwa niat terjadi karena akumulasi pengaruh sikap, norma subyektif.

Kata Kunci: Sikap, norma subyektif, niat

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini bukan merupakan plagiat karya orang lain, melainkan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diterbitkan oleh pihak manapun. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ada yang mengkalim bahwa karya ini milik orang lain dan dibenarkan secara hukum, maka saya bersedia dituntut berdasarkan hukum yang berlaku di Indonesia.

Yogyakarta, November 2008
Yang membuat Pernyataan:



Mustafa

MOTTO

**" Hidup adalah perjuangan, perjuangan
membutuhkan pengorbanan, pengorbanan
membutuhkan keikhlasan dan keikhlasan
membutuhkan keberanian."**

PERSEMBAHAN

Karya kecil ini kupersembahkan
Pada Allah SWT dan Rasulullah SAW
Yang telah memberikan rahmat dan rahim-Nya,
sehingga setiap saat kuucapkan syukur atas segala
nikmat-Nya, dan semoga Allah selalu membimbingku
pada sunnah-sunnah Nabi-Nya.

Kedua orang tua kuucapkan terima kasih atas doa
dan dorongannya sehingga anaknda mampu
menyelesaikan study ini.

Istri dan Anak-anak, atas pengertian, doa dan
dukungannya akhirnya tesis ini dapat diselesaikan
dengan baik

Teman-teman MM UMY yang tidak dapat disebutkan
satu persatu telah memberikan semangat untuk
menyelesaikan tesis ini, saya ucapakan terima kasi
atas bantuan, saran dan kritiknya.

Seluruh staf pengelola MM UMY
Keluarga besar Ma,had Tauhidul Ummah Pusat
Jogjakarta

Abstrak

Penelitian ini dilakukan berdasarkan atas kenyataan bahwa banyaknya bank konvensional yang membuka unit syariah (*dual banking system*) mereka menawarkan berbagai keunggulan dan kelebihan, baik dari sisi syariah maupun produk walaupun produk yang ditawarkan masih sangat terbatas pada produk yang sama. Adanya pengaruh krisis ekonomi yang melanda Indonesia, dapat menyebabkan perubahan pola perilaku pengelola bank konvensional kepada nasabah bank syariah. Keadaan ini mengharuskan pengelola perbankan melakukan penyesuaian kembali terhadap program pemasaran bank syariah yang sedang diminati oleh masyarakat. Sikap Responden terhadap produk bank syariah sangat penting artinya bagi perbankan syariah dalam pembuatan program pemasaran serta ada anggapan umum bahwa sikap responden merupakan faktor yang kuat untuk memprediksi perilaku nasabah, meramalkan permintaan produk pada masa yang akan datang dan untuk mengembangkan program pemasaran secara tepat.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Responden memiliki sikap positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah di Bank BPD Syariah DIY, sehingga bila dilihat dari hasil yang dicapai oleh peneliti, maka yang paling dominan pada atribut biaya transaksi rendah dan memiliki skor positif yang paling tinggi dibanding dengan skor atribut lainnya untuk masing-masing item pertanyaan; (2) lingkungan keluarga sangat mempengaruhi norma subyektif nasabah dalam melakukan keputusan menabung di tabungan sutra *mudharabah*. (3).. Sikap dalam model regresi linear berganda dan norma subyektif memberikan pengaruh positif dan signifikan secara parsial pada niat dengan nilai ($\beta = 0,008$, $p = 0,000$) untuk sikap, ($\beta = 0,010$, $p = 0,003$) untuk Norma subyektif. Sedangkan secara bersama-sama sikap dan norma subyektif memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap niat untuk menjadi nasabah dengan ($R^2 = 0,191$, $F \text{ hitung} = 15,603$, $p = 0,000$). Jadi sikap dan norma subyektif mempunyai pengaruh yang baik terhadap niat menjadi nasabah di Bank BPD Syariah DIY.