

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari sistem perbankan secara umum. Sistem perbankan syariah juga diatur dalam Undang-Undang (UU) No 10 tahun 1998, dimana bank umum konvensional diperbolehkan untuk membuka unit yang berdasarkan prinsip syariah "*dual Banking system*" yang kegiatannya memberikan jasa pelayanan dan pembayaran. Peran perbankan syariah dalam memacu pertumbuhan dan perkembangan perekonomian daerah semakin strategis dalam rangka mewujudkan struktur perekonomian yang semakin berimbang. Pengembangan perbankan syariah tidak hanya berlandaskan pada aspek legalitas melalui keberadaan Undang-Undang (UU) dan keunggulan nilai-nilai moral semata yang diaplikasikan dalam operasional perbankan syariah, namun harus juga berdasarkan *market driven*. Bank syariah dapat berkembang dengan baik bila mengacu pada *demand* masyarakat akan produk dan jasa bank syariah.

Pemahaman dan sosialisasi terhadap produk dan jasa perbankan syariah di Indonesia masih terbatas. Hal ini didukung oleh data yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia, bahwa hingga akhir tahun 2006 perbankan syariah hanya memiliki pangsa pasar 1,6 % saja pada perbankan secara umum (Ameli Difa'i et al 2006). Meskipun mayoritas penduduk Indonesia adalah

kaum muslimin, tetapi perkembangan produk dan jasa bank syariah berjalan lambat. Hal ini karena pemahaman masyarakat tentang produk dan jasa bank syariah sangat minim. Maka perbankan syariah perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap konsumen dalam memilih bank syariah sebagai berikut: Peningkatan pelayanan dan profesionalisme, inovasi produk, sumber daya insani, syariah *compliance*, bagi hasil yang kompetitif, reorientasi sektor riil, edukasi yang kontinyu.

Produk tabungan bank syariah mempunyai spesifikasi khas, yaitu tidak didasarkan pada bunga tetapi menggunakan pola bagi hasil. Bagi hasil ini bisa bagi pendapatan atau bagi laba (*profit sharing*). Dari sekian banyak produk tabungan bank BPD syariah terdapat dua yang sangat dominan, yaitu Tabungan sutera *mudharabah*, dan syafa *mudharabah*, *sutra mudharabah* adalah kerjasama antara dua pihak dimana *shahibul maal* (pihak pertama) menyediakan modal sedangkan *mudharib* (pihak kedua) menjadi pengelola dana di mana keuntungan dan kerugian di bagi menurut kesepakatan di muka. Bank memperoleh ijin dari nasabah untuk mempergunakan dana tersebut selama dana itu mengendap di bank. Nasabah dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanan sewaktu-waktu, dan bank menjamin pembayaran kembali simpanan mereka. Semua keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut adalah milik bank, tetapi nasabah hanya mendapatkan bagi hasil dari tabungannya.

Sedangkan tabungan syafa *mudharabah* adalah simpanan nasabah untuk

kelima, tabungan ini bisa diambil ketika pada saat mendaftarkan diri untuk menunaikan ibadah haji, sementara bagi hasilnya dapat dijumlahkan dengan tabungannya.

Manfaat tabungan ini bagi perusahaan atau nasabah akan dapat mengurangi pemborosan dalam konsumsi tetap yang dikeluarkannya. Tidak sebagaimana dalam pola tabungan dengan bunga yang akan menambah menarik operasional dalam tabungan yang tinggi, karena adanya kewajiban bank untuk membayar bunga dalam prosentase tertentu dalam kondisi apapun, sehingga akan menurunkan kemampuan bank untuk bersaing dari sisi harga dengan pesaingnya.

Meskipun demikian pola tabungan bagi hasil ini nampaknya belum begitu familiar di mata masyarakat. Upaya pemasaran produk tabungan ini masih perlu dilakukan lebih intens lagi, dengan cara pendekatan bank kepada responden yang menjadi calon nasabah, memberitahu atau memperkenalkan dan menciptakan *image* yang baik serta membangun loyalitas nasabah bank itu sendiri. Kebutuhan dan kepuasan nasabah dapat dipenuhi apabila pemasar perbankan memahami perilaku konsumen dalam hal ini diwakili oleh responden.

Menurut Dharmmesta (2000), perilaku konsumen merupakan hasil pengolahan informasi dalam suatu konteks sosial yang merupakan konsistensi sikap yang dapat disebabkan oleh dua hal yaitu (i) karena pengalaman sebelumnya tentang obyek itu sangat memungkinkan dilakukan evaluasi untuk

seperti individu tersebut, sehingga menguji konsekuensi dari setiap tindakan dan memilih salah satu yang ingin dilakukan jika kondisi memungkinkan.

Daerah Istimewa Yogyakarta adalah salah satu propinsi di Indonesia, yang didominasi oleh kaum terpelajar yang plural, sehingga memiliki keunikan tersendiri terhadap perilaku memilih suatu produk dan jasa. Struktur dan sikap masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta yang sudah terbangun dengan mayoritas masyarakat yang religius sangat memungkinkan terdapatnya berbagai sikap dan perilaku dalam memilih perbankan. Sikap dan perilaku yang hanya didasari oleh alasan keagamaan saja belum tentu mempengaruhi perilaku masyarakat terhadap keputusan dalam menggunakan jasa perbankan syariah, karena ada aspek non ekonomis juga yang dapat mempengaruhi interaksi masyarakat terhadap dunia perbankan.

Berdasarkan uraian tersebut di atas sangatlah penting bagi penyedia jasa untuk memperhatikan kualitas jasa kepada konsumennya. Untuk itu peneliti tertarik mengangkat topik penelitian berkenaan dengan Analisis Pendekatan *Theory of Reasoned Action* Pada Niat Untuk Menjadi Nasabah Produk Tabungan Sutra *Mudharabah* Bank BPD Syariah DIY.

## **B. Lingkup Penelitian**

Dalam penelitian ini yang menjadi bahasan utama adalah produk tabungan Sutra *Mudharabah* Bank BPD Syariah. Adapun permasalahan yang akan dibahas terbatas pada analisis *Theory of Reasoned Action* pada niat untuk menjadi nasabah pada produk tabungan Sutra *Mudharabah*

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Apakah sikap berpengaruh positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah Tabungan Sutura *Mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY?
2. Apakah norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah tabungan Sutura *Mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY?
3. Apakah sikap dan norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah tabungan Sutura *Mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berangkat dari ketiga rumusan masalah yang diajukan di atas, penelitian ini bertujuan:

1. Untuk menganalisis pengaruh sikap pada niat untuk menjadi nasabah pada tabungan Sutura *Mudharabah* di bank BPD syariah DIY.
2. Untuk menganalisis pengaruh norma subyektif pada niat untuk menjadi nasabah pada tabungan Sutura *Mudharabah* di bank BPD syariah DIY.
3. Untuk menganalisis pengaruh sikap dan norma subyektif pada niat untuk menjadi nasabah tabungan Sutura *Mudharabah* di Bank BPD Syariah DIY

## E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi berbagai pihak, baik manfaat akademik maupun manfaat praktis.

### 1. Manfaat akademik

Studi tentang niat responden untuk menjadi nasabah pada produk bank syariah melalui pendekatan *Theory of Reasoned Action* masih sangat jarang dilakukan. Untuk itu, hasil penelitian ini selain menambah khasanah ilmu pengetahuan juga menjadi referensi berharga bagi para peneliti lain dalam melakukan penelitian tentang niat responden untuk memilih produk bank syariah melalui pendekatan *Theory of Reasoned Action*. Bagi dunia akademik, hasil penelitian tentang analisis pendekatan *Theory of Reasoned Action* pada niat untuk menjadi nasabah pada produk tabungan sutera *mudharabah* Bank BPD Syariah DIY. Beberapa hal yang menjadi penekanan penelitian ini, sehingga sangat bermanfaat bagi dunia akademik, adapun analisisnya sebagai berikut; menganalisis bagaimana pengaruh sikap, dan norma subyektif pada niat untuk menjadi nasabah pada produk tabungan Sutera *Mudharabah* yang ditawarkan di Bank BPD Syariah DIY.

Selain kedua langkah ini masih jarang dilakukan para peneliti, juga dikarenakan obyek penelitian, yaitu Bank BPD Syariah DIY merupakan bank Daerah yang belum lama menerapkan sistem syariah. Hal ini menyebabkan hasil hasil penelitian tentang Bank BPD Syariah DIY masih

belum ditemukan di dunia akademik, baik di universitas-universitas negeri maupun di universitas swasta.

## 2. Manfaat praktis

Manfaat praktis yang langsung dirasakan adalah terutama oleh Bank BPD Syariah DIY. Sebagaimana tujuan penelitian ini, manfaat praktis yang langsung dirasakan Bank BPD Syariah DIY ada dua hal. *Pertama*, Bank BPD Syariah DIY akan mengetahui bagaimana kecenderungan sikap responden, apakah sikap responden berpengaruh positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah pada produk Tabungan Sutera *Mudharabah*. *Kedua*, Bank BPD Syariah DIY dapat mengetahui apakah norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan pada niat untuk menjadi nasabah pada produk tabungan sutera *mudharabah*. Dengan mengetahui kecenderungan sikap dan norma subyektif responden tersebut, maka Bank BPD Syariah DIY dapat menerapkan sistem dan pelayanan yang tepat untuk meningkatkan minat responden dalam memilih produk-produk yang ditawarkan, terutama terhadap produk Tabungan Sutera *Mudharabah*.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan data empiris sebagai masukan bagi pihak Bank BPD Syariah DIY sebagai bahan pertimbangan untuk memutuskan serta menentukan arah strategi pemasaran selanjutnya