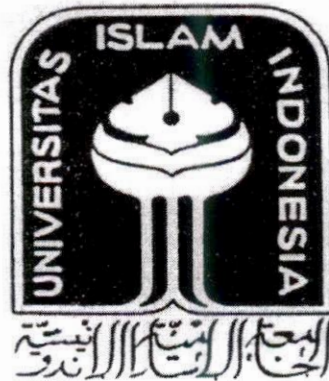


**MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH
(Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam
(STAIN) Pekalongan)**



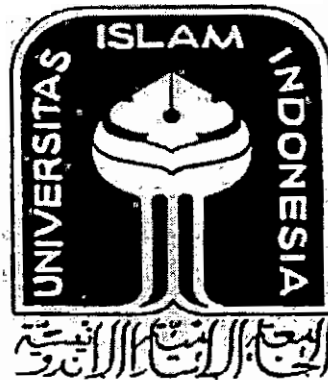
Oleh:
Ida Isnawati
NIM: 07913007

TESIS

Diajukan kepada
Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam
Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA
2010**

**MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH
(Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam
(STAIN) Pekalongan)**



Oleh:

Ida Isnawati

NIM: 07913007

Pembimbing:

Drs. Yusdani, M.Ag.

TESIS

Diajukan kepada
Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam
Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

YOGYAKARTA

2010



PROGRAM PASCASARJANA FIAI
MAGISTER STUDI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 693/PS-MSI/Peng./V/2010

TESIS berjudul : **MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH (Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Pekalongan)**

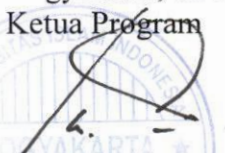
Ditulis oleh : Ida Isnawati

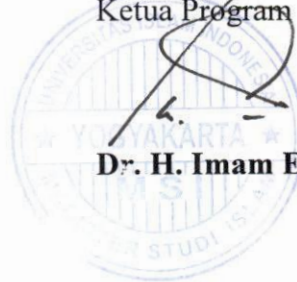
N. I. M. : 07913007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister dalam Ilmu Ekonomi Islam

Yogyakarta, 15 Mei 2010
Ketua Program


Dr. H. Imam Effendi, MA.





PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM (S2)
FAKULTAS ILMU ACAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Ida Isnawati
Tempat/tgl lahir : Pekalongan, 10 Mei 1974
N. I. M. : 07913007
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH (Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Pekalongan)**

Ketua/Sekretaris : Drs. H. Asmuni, MA (.....)
Pembimbing : Drs. Yudani, M.Ag. (.....)
Penguji : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS (.....)
Penguji : M. B. Hendri Anto, SE., M.Sc (.....)

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 5 Mei 2010

Pukul : 16.00–17.00 WIB

Hasil / Nilai : **86,00 / A**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII



Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS



**PROGRAM PASCASARJANA FIAI
MAGISTER STUDI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS
No. : 846/PS-MSI/ND/V/2010

**TESIS berjudul : MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH
(Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama
Islam (STAIN) Pekalongan)**

Ditulis oleh : Ida Isnawati

NIM : 07913007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

**Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program
Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.**



Yogyakarta, 3 Mei 2010
Ketua Program,

Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS.



PROGRAM PASCASARJANA FIAI
MAGISTER STUDI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PERSETUJUAN

TESIS berjudul : **MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH (Studi Kasus pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan)**

Ditulis oleh : Ida Isnawati
N. I. M. : 07913007
Konsentrasi : Ekonomi Islam



Telah dapat disetujui untuk diuji dihadapan Tim Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Yogyakarta, 1 Mei 2010
Pembimbing

Drs. Yasdani, M.Ag.

MOTTO

...وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

” ... Dan Barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar ”
(Q.S. Al – Ahzaab : 71)

والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه

“ Dan Allah senantiasa memberi pertolongan kepada hamba-Nya selama ia menolong saudaranya “

(HR Muslim)

الجنة المستأجرة

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kepada :

*Suamiku terkasih,
yang telah memberikan segala motivasi dan dukungan dengan cinta, kasih sayang dan ketulusan,*

*Anak-anakku tersayang,
curahan hati dan jiwaku, yang selalu menghiburku dalam suka dan duka dan penyemangat dalam hidupku,*



*Saudara-saudaraku dan teman-temanku,
Yang telah membantuku selama proses penyelesaian,*

*Dan segenap keluarga besar Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL LUAR.....	i
HALAMAN JUDUL DALAM.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS.....	iv
HALAMAN NOTA DINAS.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xiv
ABSTRAK.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR GAMBAR.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Telaah Pustaka.....	6
F. Sistematika Pembahasan.....	11

BAB II	PERILAKU KONSUMEN	14
	A. Perilaku Konsumen	14
	B. Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam .	25
	C. Minat	39
	D. Hipotesis	43
BAB III	METODE PENELITIAN	44
	A. Jenis Penelitian dan Pendekatan	44
	B. Subyek, Obyek dan Waktu Penelitian	44
	C. Tempat / Lokasi, Populasi, Sampel dan Metode Penentuan Sampel	46
	D. Variabel Penelitian	47
	E. Uji Instrumen (Validitas dan Reliabilitas).....	48
	F. Metode Pengumpulan Data	50
	G. Analisis Data	52
BAB IV	PROFIL SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PEKALONGAN	55
	A. Dinamika STAIN Pekalongan	55
	B. Fasilitas dan Sumber Daya Yang Ada di STAIN Pekalongan	57
	C. Minat Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan Terhadap Produk Perbankan Syariah	62

BAB V	ANALISIS MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL DI LINGKUNGAN STAIN PEKALONGAN TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PERBANKAN SYARIAH.....	67
	A. Deskripsi Penelitian.....	67
	B. Uji Instrumen Penelitian	79
	C. Uji Analisis Regresi Logistic.....	81
	D. Pengaruh Minat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah	89
BAB VI	PENUTUP.....	99
	A. Kesimpulan.....	99
	B. Saran-saran	100
	DAFTAR PUSTAKA	102
	LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah serta pertolongan-Nya kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini. Shalawat serta salam senantiasa kita curahkan kepada Nabi kita Muhammad SAW., beserta keluarga serta para sahabat semoga kelak kita mendapatkan syafaat di hari akhir.

Setelah melalui proses perjalanan yang sangat panjang, akhirnya penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul **“Minat Pegawai Negeri Sipil Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PNS Di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (stain) Pekalongan) ”**, berkat bantuan dan dorongan dari banyak pihak.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian tesis ini, antara lain kepada Yth :

1. Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, S.H., M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS, selaku Ketua Program Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Drs. H. Asmuni, MA, selaku Sekretaris Program Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Drs. Yusdani M.Ag selaku Dosen Pembimbing yang telah dengan sabar dan berkenan meluangkan waktunya memberikan arahan dan koreksi dalam penyusunan Tesis ini.

6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Magister Studi Islam konsentrasi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia, yang telah memberikan ilmu pengetahuan.
7. Seluruh PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktu sehingga tesis ini dapat selesai.
8. Serta semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu atas terselesaikannya tesis ini.

Semoga amal baik dan segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, untuk itu, kritik dan saran yang membangun akan penulis terima dengan sangat terbuka.

Akhir kata, penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan dalam penulisan tesis ini dan semoga dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Wabillahi taufiq wal hidayah

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Pekalongan, Mei 2010

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA
Penyusun
Ida Isnawati, S.E

PEDOMAN TRANSLITERASI

Sistem transliterasi huruf Arab ke dalam huruf Latin yang dipakai dalam penyusunan tesis berpedoman pada Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1988 Nomor. 157/1987 dan 0543.b/UU/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	-	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	Be
ت	ta'	t	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	Je
ح	ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	za	ž	Ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	za'	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef

ق	qaffa	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	Ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

B. Konsonan Rangkap (karena syaddah), ditulis rangkap

متعقد ين ditulis *muta'addin*

عدة ditulis *'iddah*

C. Ta'marbūtah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

هبة ditulis *hibah*

جزية ditulis *jizyah*

D. Vokal Pendek

_____ (fathah) ditulis a

_____ (kasrah) ditulis i

_____ (dammah) ditulis u

E. Vokal Panjang

1. Fathah + alif ditulis ā

جاهلية ditulis *jāhiliyyah*

2. Fathah + ya' mati ditulis ā

يسعى ditulis *yas'ā*

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 3. Kasrah + ya' mati | ditulis ī |
| مد يد | ditulis <i>madīd</i> |
| 4. Dammah + waw mati | ditulis ū |
| فروض | ditulis <i>furūd</i> |

F. Vokal Rangkap

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. Fathah + ya' mati | ditulis ai |
| بينكم | ditulis <i>bainakum</i> |
| 2. Fathah + wawu mati | ditulis au |

قول

ditulis *qaul*

G. Vokal-vokal yang berurutan dalam satu kata dipisah dengan apostrof

أأنتم

ditulis *a'antum*

أعدت

ditulis *u'iddat*

لإن شكرتم

ditulis *la'in syakartum*

H. Kata sambung alif + lam

Kata sandang "ال" ditransliterasikan dengan "al" diikuti dengan tanda penghubung "-". Baik ketika bertemu dengan huruf *qamariyyah* maupun huruf *syamsiyyah*.

Contoh:

النساء

ditulis *an-Nisā'*

القران

ditulis *al-Qur'ān*

I. Huruf Kapital

Meskipun tulisan Arab tidak mengenai huruf kapital, tetapi dalam transliterasi huruf kapital digunakan untuk awal kalimat, nama diri, dan

sebagainya seperti ketentuan dalam EYD. Awal kata sandang pada nama diri tidak ditulis dengan huruf kapital, kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

Contoh:

وما محمد الا رسول

ditulis *Wa mā Muhammadun illā rasūl*



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

ABSTRAK

MINAT PEGAWAI NEGERI SIPIL TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA PNS DI LINGKUNGAN SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PEKALONGAN)

Oleh : Ida Isnawati

NIM : 07913007

Kata Kunci : Riba, Minat PNS, Pebankan Syariah

Riba bukan hanya persoalan masyarakat Islam, tapi berbagai kalangan di luar Islam pun memandang serius persoalan riba. Kajian terhadap masalah riba dapat dirunut mundur hingga lebih dari 2.000 tahun silam. Masalah riba telah menjadi bahasan kalangan Yahudi, Yunani, demikian juga Romawi. Kalangan Kristen dari masa ke masa juga mempunyai pandangan tersendiri mengenai riba.

Dalam penelitian ini, penulis ingin mengetahui bagaimana kecenderungan minat para Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan untuk membeli atau memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah, dan bagaimana pengaruh minat dari para Pegawai Negeri Sipil di STAIN Pekalongan tersebut terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah. Karena minat merupakan kunci utama untuk mau memilih dan menggunakan produk bank syariah, dan karena STAIN Pekalongan terdiri atas pegawai negeri sipil beragama Islam, dan mengetahui adanya bank syariah serta diharamkannya transaksi yang berbau riba, maka minat para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap produk perbankan syariah perlu diteliti.

Di Indonesia pelopor perbankan syariah adalah Bank Muamalat Indonesia. Berdiri tahun 1991, bank ini diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim. Bank ini sempat terimbas oleh krisis moneter pada akhir tahun 90-an sehingga ekuitasnya hanya tersisa sepertiga dari modal awal. IDB kemudian memberikan suntikan dana kepada bank ini dan pada periode 1999-2002 dapat bangkit dan menghasilkan laba. Saat ini keberadaan bank syariah di Indonesia telah di atur dalam Undang-undang yaitu UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan.

Dengan menggunakan pendekatan normatif dan sosiologis, dan dengan metode wawancara dan kuesioner, serta dengan analisis regresi linier sederhana, maka dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa minat pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap produk pembiayaan murabahah pada perbankan syariah secara umum tergolong dalam kategori sedang yaitu sebesar 84%. Sedangkan yang masuk kategori minat tinggi sebesar 9% dan yang berminat rendah hanya 7%. Pegawai negeri sipil yang mempunyai minat tinggi terhadap produk perbankan syariah lebih cenderung memilih produk tabungan,

sedangkan yang memilih produk pembiayaan murabahah perbankan syariah justru pegawai negeri sipil yang mempunyai minat rendah. Hal ini karena adanya fenomena bahwa bagi hasil yang ditetapkan oleh bank syariah lebih rendah dibanding tingkat suku bunga bank konvensional.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

ABSTRACT
THE INTERESTING OF THE CIVIL SERVANT TO THE PRODUCT OF
MURABAHAH FINANCE IN SYARIAH BANKING
(CASE STUDY ON PNS IN STAIN PEKALONGAN)

By : Ida Isnawati
NIM : 07913007

Key word : Usury, Interesting of PNS, Syariah Banking

Usury represents a serious problem not only for moslems society but also for outside of Islam. The study of usury can see more than 2000 years ago. The usury has been discussed by Jewish, Greek, and Roman. Christian also have their own view about usury.

In this research, the writer wants to know how the tendency of PNS interest in STAIN Pekalongan against decisions for buy and utilize the product of Murabahah in Syariah Banking, and how the influence of PNS interest in STAIN Pekalongan toward the use of the product of Murabahah in Syariah Banking. The interest is main key to choose and use the product of Syariah Banking. All of the PNS in STAIN Pekalongan are moeslem that know any Syariah Bank and the forbidden of usury activities so the interesting of PNS in STAIN Pekalongan to the product of Syariah Banking need to be observed.

Bank Muamalat is the first Syariah Bank in Indonesia. In 1991, this bank was established by MUI, ICMI and some of moeslem traders. This bank was ever hit by monetry crisis in the last of 1990 so that left only a third of its equity capital early. Then IDB gives some funds to this bank and it makes up and generating profits in the period 1999-2002. Now in the Indonesia Syariah bank has been regulated by law, UU No. 10 in 1998 about the changing of UU No. 7 in 1992 on banking.

By normative and sociologist approach, interview, questioner, and regresion analyze, this research can be concluded that the interesting of PNS in STAIN Pekalongan to Murabahah finance in Syariah Banking is 84% in medium category while the higher is 9 % and the lower is 7%. The PNS have a strong interest in Syariah Banking products more choosing saving products while murabahah products that have a low interest of PNS in STAIN Pekalongan. This occurs because the phenomenon that Syariah bank is lower interest rates than conventional bank.

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jurusan dan Program Studi.....	57
Tabel 4.2	Unit Pelaksana Teknis di STAIN Pekalongan	58
Tabel 4.3	Jumlah Dosen Tetap dan Calon Dosen Berdasar Pendidikan	60
Tabel 4.4	Data Pegawai Administrasi Berdasar Pendidikan	61
Tabel 4.5	Perbandingan Jumlah Dosen dan Administrasi	62
Tabel 5.1	Deskripsi Responden Bedasarkan Kelompok Umur	68
Tabel 5.2	Ringkasan Jawaban Responden	70
Tabel 5.3	Urutan Alasan Responden Memilih Bank Syariah	71
Tabel 5.4	Deskripsi Responden Bedasarkan Jenis Kelamin	72
Tabel 5.5	Deskripsi Responden Bedasarkan Pendidikan	73
Tabel 5.6	Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan	74
Tabel 5.7	Deskripsi Responden Berdasarkan Produk Pilihan	76
Tabel 5.8	Deskripsi Pilihan Produk Berdasarkan Pekerjaan	77
Tabel 5.9	Pengelompokan Responden Berdasarkan Produk	78
Tabel 5.10	Uji Validitas Berdasarkan Correlations	80
Tabel 5.11	Reliability Statistics	81
Tabel 5.12	Uji Ketepatan Model Hosmer and Lemeshow Test	83
Tabel 5.13	Hasil Regresi Logit.....	83
Tabel 5.14	Hasil Uji Serentak Omnibus Test of Model Coefficients	85
Tabel 5.15	Koefisien Determinasi.....	86
Tabel 5.16	Pengujian Secara Parsial	87
Tabel 5.17	Hasil Pengkategorian Minat	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Pilihan Konsumen Muslim.....	27
Gambar 2.2 Proses Terbentuknya Kepuasan Konsumen Muslim.....	29
Gambar 2.3 Penggunaan Pendapatan Konsumen Muslim	32
Gambar 2.4 Kepribadian Konsumen Muslim	35
Gambar 2.5 Teori Utility.....	37
Gambar 2.6 Teori Masalahah	38



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan bagi dunia perekonomian telah memudahkan pertukaran dan membantu pembentukan modal dan produksi yang berskala besar yang tiada taranya dalam sejarah umat manusia. Tetapi dalam melaksanakan hal tersebut dunia perbankan telah meninggalkan problem yang mengakibatkan terjadinya ketidakseimbangan dalam masyarakat, tidak meratanya pembagian pendapatan dan kesejahteraan, konsentrasi kekuatan ekonomi, kecenderungan yang bersifat endemis ke arah inflasi dan proses akumulasi utang yang sangat cepat dalam beberapa sektor perekonomian dengan konsekuensi sosial, politik dan ekonomi yang sangat serius. Oleh karenanya sistem ini menghendaki suatu perombakan dasar dalam perbankan yang akan menghilangkan ketidakseimbangan serta mengarah pada tujuan keadilan, kesamaan, pemerataan dan kemajuan.¹ Sebagaimana yang telah ditetapkan dalam syariah Islam.

Konsep tentang bank Islam adalah relative baru bagi masyarakat Indonesia, termasuk umat Islam Indonesia. Walaupun para tokoh Islam telah memikirkan konsep dasar bagi Bank Islam yang bebas riba, namun baru pada tahun 1992

¹ Karnaen Perwataatmadja & Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, cet. 1 (Yogyakarta : Veresia Grafika, Agustus, 1992) hal. vii

Indonesia memiliki sebuah Bank Islam yaitu Bank Muamalat.² Sehingga wajar bila kurang dimengerti dan dipandang dengan penuh keingintahuan dan keraguan. Bank Muamalat telah menawarkan hampir semua jenis produk dan pelayanan perbankan, baik berupa produk *funding* (Giro Wadiah, Tabungan Mudharabah, Deposito Mudharabah) dan pembiayaan (antara lain pembiayaan Mudharabah, Bai' Bitsaman Ajil, Al-Qadr Al-Hasan) maupun jasa-jasa lainnya seperti jual beli valuta asing (*Al-Sharf*), pemberian jaminan (*Al-Kafalah*), penerbitan L/C (*Al-Wakalah*) dan jasa-jasa lain seperti yang dapat diberikan oleh Bank Umum.³

Dalam beberapa tahun terakhir, perbankan syariah menunjukkan perkembangan lebih cepat dari perkiraan. Hal ini menjadikan bank konvensional mulai berlomba membuka divisi syariah karena melihat besarnya pangsa pasar yaitu minat masyarakat yang tinggi pada perbankan syariah. Sehingga, semakin memicu persaingan perbankan syariah yang kian tajam dalam menggaet nasabah.

Data menunjukkan, sampai Mei 2004, aset perbankan syariah sudah mencapai Rp 11,56 triliun atau tumbuh 131 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2003 sebesar Rp 5 triliun. Porsi aset perbankan syariah terhadap perbankan konvensional sudah menembus 1 persen.⁴

² Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah – Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, cet. 3 (Jakarta : Alfabet, November 2000) hal. 16 – 17.

³ *Ibid.*, hal. 18.

⁴ [www.sinarharapan.co.id/komarul hidayat, sigit, danang joko, Perbankan Syariah Makin diminati Masyarakat](http://www.sinarharapan.co.id/komarul%20hidayat,%20sigit,%20danang%20joko,%20Perbankan%20Syariah%20Makin%20diminati%20Masyarakat), diakses pada 19 Mei 2009.

Sementara itu, Deputi Gubernur BI, Maulana Ibrahim, mengatakan, perbankan syariah sedang berada dalam fase pertumbuhan cepat. Meskipun kontribusinya masih kecil, wujud dukungan perbankan syariah terhadap sektor riil sangat nyata, terutama untuk sektor usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM) yang porsi pembiayaannya mencapai lebih dari 90%. Menurut data BI, dana yang dihimpun perbankan syariah per Mei 2004 mencapai Rp 7,77 triliun atau meningkat 34,9% dibandingkan akhir tahun 2003. Adapun pembiayaan yang disalurkan mencapai Rp 7,56 triliun, naik 35,87% dibandingkan pada akhir tahun 2003. Rasio pembiayaan terhadap dana pihak ketiga (*financing to deposits ratio/FDR*) perbankan syariah per Mei 2004 mencapai 97,26%, naik dibandingkan Desember 2003 sebesar 96,57%. Jumlah bank syariah juga semakin banyak dari waktu ke waktu. Saat ini ada 10 bank syariah, yang terdiri dari dua bank umum yaitu Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri dan 8 Unit Usaha Syariah (UUS), yaitu PT Bank IFI, Bank Negara Indonesia, Bank Jabar, Bank Rakyat Indonesia, Bank Danamon, Bank Bukopin, Bank Internasional Indonesia, dan HSBC. Bank syariah dipastikan akan bertambah empat lagi, yaitu BTN, Bank Permata, Bank Niaga dan Bank Mega Syariah Indonesia.⁵

Dalam penelitian ini, penulis tertarik pada para Pegawai dan Dosen di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan. Dimana para pegawai di STAIN Pekalongan adalah (pasti) Islam yang menurut pengamatan peneliti adalah taat beribadah, dan benar-benar

⁵ *Ibid.*

memahami bahwa ada larangan dalam transaksi riba, bahkan tidak sedikit para pegawai atau dosen di STAIN Pekalongan ini yang merupakan pemuka agama baik di lingkungan tempat kerja, tempat tinggal bahkan di tingkat kota Pekalongan. Yang membuat peneliti tertarik untuk melihat minat lebih jauh lagi adalah para pegawai di STAIN Pekalongan ini, dapat dikatakan mayoritas menjadi nasabah bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, baik itu untuk menabung maupun untuk transaksi pinjaman (murabahah). Dengan adanya fenomena ini, peneliti tertarik untuk melihat apakah pegawai di lingkungan STAIN Pekalongan ini lebih tertarik pada dunia perbankan syariah yang menawarkan dengan sistem operasional yang syar'i, atau sebaliknya, lebih memilih bank konvensional. Untuk itulah, penulis tertarik mengkaji tentang : ” **Minat Pegawai Negeri Sipil Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PNS Di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan)**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang di telaah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kecenderungan minat para Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan untuk memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah.

2. Bagaimana pengaruh minat dari para Pegawai Negeri Sipil di STAIN Pekalongan tersebut terhadap keputusan untuk memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui ada atau tidaknya minat yang positif para Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Murabahah pada perbankan syariah
2. Untuk menganalisis pengaruh minat para Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan tersebut terhadap keputusan untuk memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah dari perbankan syariah.

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat yang diharapkan penulis dalam penelitian ini adalah antara lain :

1. Bagi perbankan syariah, khususnya bagian pemasaran, diharapkan mampu mengidentifikasi kebutuhan para nasabah, terutama para pegawai negeri sipil, termasuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat menumbuhkan minat untuk memanfaatkan produk pembiayaan murabahah perbankan syariah, sehingga dapat membantu manajemen pemasaran dalam

memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kualitas pelayanan secara total untuk menjalin kerja sama yang saling menguntungkan.

2. Bagi lingkungan Akademik, diharapkan dapat menjadi bahan tambahan referensi bagi pembaca yang berminat untuk mengkaji lebih dalam ataupun bagi pihak yang membutuhkan untuk penelitian selanjutnya.

E. Telaah Pustaka

Dalam membuat penelitian ini, penulis telah mencermati beberapa penelitian yang telah dilakukan peneliti lain, dengan tujuan agar penulis mengetahui bahwa penelitian ini belum pernah dilakukan oleh peneliti lain sebelumnya.

Beberapa kesimpulan penelitian yang telah penulis baca antara lain adalah yang telah dilakukan oleh Muhibbuddin. Menurut penelitiannya, antara lain menyimpulkan bahwa keberadaan Bank Muamalat di Makassar rata-rata adalah positif, walaupun aspek sosialisasi Bank Muamalat terhadap masyarakat makasar masih terbilang minim. Dan menurut Muhibuddin, hal ini dapat dilihat dari pernyataan jawaban responden yang menjawab belum banyak mengetahui tentang Bank Muamalat. Sedangkan faktor yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap persepsi nasabah tentang keberadaan Bank Muamalat di Makassar antara lain adalah peranan ulama

dalam kehidupan nasabah yang mempunyai kaitan erat dengan aspek religiusitas dan rasa solidaritas di kalangan umat.⁶

Sedangkan menurut hasil penelitian Mursyid, menyimpulkan bahwa kehadiran bank syariah di kota Samarinda ternyata dapat menjadi alternatif setelah bank konvensional. Bahkan dimungkinkan dapat menggantikan posisi Bank Konvensional yang telah menjadi ganjalan bagi umat muslim dalam berhubungan dengan Bank. Sehingga kehadiran Bank Syariah menjadi sangat prospektif. Hal tersebut disebabkan oleh banyaknya dukungan dari masyarakat muslim di Samarinda yang terpanggil ikatan emosionalnya untuk berhubungan dengan sistem perbankan syariah, selain itu juga dikarenakan di Samarinda masyarakat muslimnya mencapai 91,13 %⁷

Peneliti lainnya, yaitu Yanti Widyarti, menyimpulkan bahwa, keputusan para pedagang kecil di Pasar Kanjengan untuk memilih produk pembiayaan lembaga keuangan syariah adalah lebih dikarenakan letak antara bank syariah yang memberi pembiayaan dekat dengan lokasi pasar, selain itu sebagian responden menyatakan bahwa dengan sistem bagi hasil lebih menguntungkan usahanya dibandingkan dengan kredit yang diberikan oleh koperasi ataupun bank konvensional.⁸

⁶ Muhibbudin, *Tanggapan Masyarakat Terhadap Bank Syariah (Studi Atas Bank Muamalat Makassar)*, Tesis, Yogyakarta: MSI UII, hal. 112 – 113.

⁷ Mursyid, *Preferensi Masyarakat Terhadap Bank Syariah Di Kota Samarinda*, Tesis, Yogyakarta: MSI UII, 2003, hal.140.

⁸ Yanti Windyarti, *Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Kanjengan Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Bina Umat Sejahtera Semarang*, Skripsi, Semarang ; UNES, Hal. 75.

Sedangkan menurut Alfred, dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa, nasabah BMI mempunyai sikap sangat positif terhadap produk BMI termasuk pelayanannya, perbedaan sikap positif tersebut terletak pada faktor produk dan sistem pelayanan dari BMI, dimana para responden berpendapat bahwa sistem perbankan penting untuk menunjang kelancaran transaksi. Selain itu faktor yang membentuk sikap positif terhadap BMI, menurut Alfred adalah faktor situasi (dunia perbankan kurang mantap) serta faktor significant others (ulama / kyai, guru, orang tua) yang mendukung objek sikap (BMI).⁹

Selain itu Wahyu Purwandari, memperoleh kesimpulan dari penelitiannya bahwa respon para dosen perguruan tinggi ekonomi Islam di DIY, terhadap Bank Syariah secara garis besar adalah baik, dan dikarenakan adanya fatwa MUI tentang diharamkannya bunga bank, maka sangat mempengaruhi persepsi responden secara signifikan terhadap bank syariah sangat baik, sehingga mempengaruhi keputusan beli jasa bank syariah.¹⁰

Sedangkan kesimpulan Parno, menunjukkan bahwa faktor dominan yang menjadi pertimbangan nasabah dalam menggunakan jasa Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto adalah faktor yang berkaitan dengan atribut keagamaan, antara lain adanya larangan atas bunga (riba), sistem bagi hasil lebih mententramkan, prinsip syariah dalam setiap transaksi perbankan,

⁹ H. Alfred L, *Analisis Sikap Nasabah Terhadap Produk Bank Muamalat Indonesia (Studi pada BMI Cabang Surabaya)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII, 2002, hal. 98 – 99.

¹⁰ Wahyu Purwandari, *Respon dan Persepsi Dosen Perguruan Tinggi Ekonomi Islam di Daerah Istimewa Yogyakarta Terhadap Keputusan Beli Jasa Bank Syariah*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII, 2007, hal. 113 – 114.

investasi / pembiayaan Bank Syariah Mandiri untuk bisnis yang halal dan faktor ikut serta dalam rangka melakukan transaksi perbankan syariah.¹¹

Sementara itu, menurut Dahlia menyimpulkan bahwa faktor–faktor yang menjadi preferensi nasabah muslim dalam memilih produk dan jasa syariah antara lain; kepuasan pelayanan, lokasi yang strategis, iklan media, tingkat keamanan dana simpanan, variasi produk, faktor ekonomi, keyakinan/agama, pengalaman orang lain, penggunaan non bunga, reputasi bank, kedekatan letak kantor bank syariah, serta kemudahan syarat dan prosedur. Sedangkan faktor–faktor yang menjadi preferensi nasabah non muslim adalah keuntungan konsep bagi hasil, tingkat keamanan dana simpanan, variasi produk perbankan, faktor ekonomi, penggunaan non bunga, reputasi bank, kedekatan letak kantor bank syariah, serta kemudahan syarat dan prosedur.¹²

Penelitian terakhir yang diperoleh penulis adalah menurut Sholihin, yang memperoleh hasil kesimpulan dari penelitiannya bahwa motif yang mempengaruhi konsumen memilih menjadi nasabah BMT Kharisma sebagai mitra usaha adalah untuk menghindari riba, terutama para konsumen yang sudah dewasa. Sehingga tanggapan konsumen terhadap berdirinya lembaga keuangan syariah adalah sangat baik.¹³

¹¹ Parno, *Analisis Faktor–Faktor yang menjadi pertimbangan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII, 2007, hal. 151

¹² Dahlia, *Preferensi nasabah dalam memilih produk dan jasa Bank Syariah di PT Bank Muamalat Tbk. Cabang Denpasar (Komparasi antara nasabah muslim dan nasabah non Muslim)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII, 2008, hal. 113

¹³ Sholihin, *Perilaku Konsumen Terhadap Produk BMT (Studi Kasus di BMT Kharisma Magelang Jawa Tengah)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII, 2007, hal. 93 – 94.

Sedangkan buletin ekonomika dan bisnis Islam, sebuah laboratorium ekonomi dan bisnis Islam milik UGM, telah membuat kesimpulan dari hasil penelitiannya mengenai preferensi masyarakat terhadap bank syariah di Indonesia, dengan mengambil beberapa kota dan kabupaten se-Indonesia, antara lain secara umum adalah bahwa minat masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syariah sangat tinggi. Masyarakat sudah memiliki dasar kepercayaan mengenai apa yang menjadi pilihannya. Masyarakat lebih tertarik untuk menggunakan jasa bank syariah dengan sistem bagi hasilnya daripada bank konvensional dengan sistem bunga. Motif keagamaan menjadi latar belakang masyarakat dalam memilih bank syariah daripada bank konvensional. Diungkapkan bahwa sistem bagi hasil yang dipergunakan dalam bank syariah merupakan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah perbankan saat ini serta menguntungkan nasabah.¹⁴

Dari beberapa penelitian tersebut, penulis menyadari bahwa masih banyak penelitian lain yang sangat relevan dengan penelitian ini, yang belum sempat penulis baca. Namun menurut penulis bahwa minat untuk memanfaatkan produk pembiayaan murabahah dari perbankan syariah dengan subyek responden para Pegawai Negeri Sipil yang berada di Lingkungan STAIN Pekalongan, belum dilakukan. Dimana penulis meneliti adakah minat yang positif dari para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, terhadap produk pembiayaan murabahah dari perbankan syariah. Dan jika terdapat minat yang positif, langkah selanjutnya adalah seberapa besar pengaruh minat tersebut

¹⁴ Malik Cahyadin dan Sri Giyanti, *Preferensi Masyarakat terhadap Bank Syariah di Indonesia*, Buletin Ekonomika dan Bisnis Islam, Laboratorium Ekonomika dan Bisnis Islam (LEBI) FEB UGM, Edisi V/VIII, Yogyakarta, 2007

terhadap pemanfaatan pembiayaan murabahah pada perbankan syariah. Penulis meneliti hal ini, mengingat dunia perbankan syariah sudah sangat memasyarakat. Disamping sistemnya yang Islami, para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan adalah muslim yang taat beribadah. Sehingga, sebagai muslim hendaknya berperilaku sesuai dengan syariah Islam, termasuk dalam berkegiatan ekonomi.

F. Sistematika Pembahasan

Agar proses penelitian ini dapat berjalan secara sistematis dan sesuai dengan tujuan diadakannya penelitian ini, maka diperlukan susunan pembahasan yang sistematis. Dalam penelitian ini, terbagi dalam enam bagian, dimana masing-masing bagian saling berkaitan dengan bagian yang lain, sehingga terbentuk sebuah sistematika pembahasan, dan disusun adalah sebagai berikut :

Pada bagian pertama, berisi tentang pendahuluan, yang menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka dan sistematika pembahasan. Hal ini untuk menjelaskan segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan awal penelitian. Sehingga terdapat susunan yang sistematis dan logis. Hal ini untuk mempermudah dalam memahami maksud dan tujuan dalam penelitian ini.

Sedangkan pada bagian kedua, menjelaskan landasan teori yaitu teori tentang perilaku konsumen, dimana di dalamnya menguraikan teori-teori yang relevan yang dapat digunakan sebagai pijakan untuk penelitian, antara lain,

teori tentang perilaku konsume, dan perilaku konsumen dalam perspektif Ekonomi Islam, dan teori-teori tentang minat konsumen. Teori-teori tersebut sebagai penjelasan mengenai proses munculnya minat seseorang terhadap produk pembiayaan lembaga perbankan syariah. Teori ini digunakan oleh peneliti sebagai landasan atau dasar dalam menentukan hipotesis.

Kemudian pada bagian ketiga, diuraikan mengenai metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Antara lain menjelaskan jenis penelitian dan pendekatan yang digunakan, subyek, obyek dan waktu penelitian, tempat / lokasi, populasi, sampel dan metode penentuan sampel. Dijelaskan pula mengenai variabel penelitian, uji instrumen yaitu yang berhubungan dengan validitas dan reliabilitas, dan metode pengumpulan data serta analisis data. Hal ini untuk menjelaskan bagaimana data yang valid dalam penelitian ini diperoleh dan kemudian diproses dengan menggunakan alat analisis untuk memperoleh suatu kesimpulan akhir.

Dan pada bagian keempat dalam tesis ini membahas tentang Profil Objek penelitian, yaitu menjelaskan tentang kondisi umum Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan yang meliputi dinamika STAIN Pekalongan, dan fasilitas dan sumber daya yang ada di STAIN Pekalongan antara lain jumlah pegawai yang ada berdasarkan tingkat pendidikan, kelompok umur, jenis kelamin, perkembangan STAIN Pekalongan. Hal ini untuk menjelaskan kondisi yang sebenarnya ada di lingkungan STAIN Pekalongan. Dan juga menjelaskan tentang minat Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap produk perbankan syariah.

Selanjutnya pada bagian kelima, mengenai analisis minat Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap pembiayaan Murabahah pada perbankan syariah, memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan, antara lain menjelaskan tentang deskripsi penelitian, uji instrumen penelitian, uji analisis regresi, dan pengaruh minat terhadap produk pembiayaan Murabahah perbankan syariah.

Dan pada bagian akhir, yaitu bagian keenam, berisi kesimpulan dan penutup. Dimana menjelaskan kesimpulan dan hasil dari keseluruhan kegiatan penelitian yang telah dilakukan, dan kemudian diakhiri dengan saran-saran atau masukan yang positif kepada peneliti lain yang dapat dijadikan sebagai dasar bagi penelitian selanjutnya.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB II

PERILAKU KONSUMEN

A. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Agar perusahaan dapat menciptakan produk dan melayani konsumen dengan baik, maka perusahaan perlu mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen melalui pemahaman atas perilaku konsumennya. Perilaku konsumen dapat diartikan dalam berbagai arti yang berbeda-beda antara buku yang satu dengan buku yang lainnya. Perilaku konsumen adalah studi yang mengacu pada perilaku bahwa konsumen mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan melempar produk dan jasa dengan harapan untuk mencukupi kebutuhannya.¹⁵

Pengertian yang lain, perilaku konsumen merupakan perkembangan dari psikologi konsumen dalam penelitian yang merupakan perluasan pengambilan keputusan konsumen dalam bidang perilaku ekonomi dan psikologi ekonomi.¹⁶

Perilaku konsumen juga dapat diartikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas fisik yang dilakukan oleh seseorang

¹⁵ Leon G. Schiffman, Leslie Lazar Kanuk, *Consumer Behavior*, fifth edition, (USA: Prentice Hall International Edition, 1997), hal. 7.

¹⁶ Anne Anastasi, *Field of Applied Psychology*, second edition, (Tokyo: McGraw-Hill Kogakusha Ltd. 1979), hal. 281.

dalam menilai, memperoleh, menggunakan, atau meninggalkan produk dan jasa.¹⁷

Dalam buku lain, perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses yang mendahului dan menyusuli tindakan ini.¹⁸

2. Variabel-variabel Perilaku Konsumen

a. Faktor-faktor Ekstern yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi berbagai lapisan masyarakat di mana ia dilahirkan dan dibesarkan. Ini berarti konsumen yang berasal dari lapisan masyarakat atau lingkungan yang berbeda akan mempunyai penilaian, kebutuhan, pendapat, sikap dan selera yang berbeda-beda. Faktor-faktor ekstern yang mempengaruhi konsumen yaitu:¹⁹

1) Kebudayaan (*culture*) dan Kebudayaan Khusus (*subculture*)

Mempelajari perilaku konsumen adalah mempelajari perilaku manusia. Sehingga perilaku konsumen juga ditentukan oleh kebudayaan, yang tercermin pada cara hidup, kebiasaan dan tradisi

¹⁷ David L. Loudon and Albert J. Della Bitta, *Consumer Behavior*, fourth edition, (New York; McGraw- Hill International Edition, 1993), hal. 7.

¹⁸ James F. Engel, Roger D. Blackwell, dan Paul W. Miniard, *Perilaku Konsumen*, edisi keenam, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1994), hal. 3.

¹⁹ Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, edisi pertama, (Yogyakarta: BPFE, 2008), hal. 58.

dalam permintaan akan bermacam–macam barang dan jasa di pasar.

Kebudayaan adalah symbol dan fakta yangn kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur perilaku manusia dalam masyarakat yang ada.²⁰ Definisi lain, kebudayaan (kultur) adalah faktor penentu yang paling pokok dari keinginan dan perilaku seseorang.²¹

Sedangkan yang dimaksud dengan kebudayaan khusus adalah kebudayaan yang khusus ada, pada suatu golongan masyarakat, yang berbeda dari kebudayaan golongan masyarakat lain maupun kebudayaan seluruh masyarakat.²²

Bidang pemasaran, baik pemasaran barang maupun pemasaran dibidang jasa, seharusnya benar–benar memahami tentang perbedaan kebudayaan konsumen.

2) Kelas Sosial (*social class*)

Kelas sosial adalah pembagian di dalam masyarakat yang terdiri dari individu–individu yang berbagi nilai, minat, dan perilaku yang sama. Mereka dibedakan oleh perbedaan status sosioekonomi yang berjajar dari yang rendah hingga yang tinggi. Status kelas social

²⁰ *Ibid.*, hal. 59.

²¹ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), hal. 7.

²² Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen.*, hal. 61.

kerap menghasilkan bentuk-bentuk perilaku konsumen yang berbeda.²³

Masyarakat kita pada dasarnya dapat dikelompokkan kedalam tiga golongan, yaitu:²⁴

a) Golongan Atas

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: pengusaha-pengusaha kaya, pejabat-pejabat tinggi.

b) Golongan Menengah

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: karyawan instansi pemerintah, pengusaha menengah.

c) Golongan Rendah

Yang termasuk dalam kelas ini antara lain: buruh-buruh pabrik, pegawai rendah, tukang becak, dan pedagang kecil.

Perilaku kelas social yang satu berbeda dengan kelas social yang lain, karena golongan social ini menyangkut aspek-aspek sikap yang berbeda-beda dalam perilaku pembeliannya.

3) Kelompok Sosial (*social group*) dan Kelompok Referensi (*reference group*)

Kelompok social adalah kesatuan sosial yang menjadi tempat individu-individu berinteraksi satu sama lain, karena adanya hubungan diantara mereka.²⁵

²³ James F. Engel, Roger D. Blackwell, dan Paul W. Miniard, *Perilaku.*, hal. 47.

²⁴ Basu Swastha, "Azas-azas Marketing", diedit dalam Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, edisi pertama, (Yogyakarta: BPFE, 2008), hal.64.

Sedangkan yang dimaksud dengan kelompok referensi (*reference group*) adalah kelompok social yang menjadi ukuran seseorang (bukan anggota kelompok tersebut) untuk membentuk kepribadian dan perilakunya.²⁶

Kelompok referensi atau kelompok acuan (*reference group*) memberikan standar (norma) dan nilai yang dapat menjadi perspektif penentu mengenai bagaimana seseorang berpikir atau berperilaku.²⁷

Tiga bentuk pengaruh kelompok referensi atau kelompok acuan yang mempengaruhi pilihan konsumen, yaitu:²⁸

a) Pengaruh *Utilitarian* (normatif)

Pengaruh kelompok acuan dapat diekspresikan melalui tekanan untuk tunduk pada norma kelompok, oleh karena itu lazim untuk mengacu pada pengaruh normatif. Yang dimaksud dengan norma kelompok adalah harapan stabil yang dicapai melalui consensus berkenaan dengan kaidah perilaku untuk anggota individual.

b) Pengaruh nilai-ekspresif

Pengaruh nilai-ekspresif dimaksudkan untuk menaikkan citra di mata orang lain.

²⁵ Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen.*, hal.66.

²⁶ *Ibid.*, hal.68.

²⁷ James F. Engel, Roger D. Blackwell, dan Paul W. Miniard, *Perilaku.*, hal.167.

²⁸ *Ibid.*, hal.170-174.

c) Pengaruh informasi

Untuk menarik pelanggan, biasanya pemasar memanfaatkan iklan sebagai alat komunikasi, dengan menonjolkan jurubicara yang ahli sebagai daya tarik *persuasive primer*.

4) Keluarga (*family*)

Keluarga sangat penting di dalam studi perilaku konsumen karena dua alasan. Pertama, keluarga adalah unit pemakaian dan pembelian untuk banyak produk konsumen. Kedua, keluarga adalah pengaruh utama pada sikap dan perilaku individu.²⁹

b. Faktor-faktor Internal yang Menentukan Perilaku

Selain faktor-faktor lingkungan eksternal, faktor-faktor psikologis yang berasal dari proses intern individu, sangat berpengaruh terhadap perilaku pembelian konsumen. Faktor-faktor psikologis yang menjadi faktor dasar dalam perilaku konsumen adalah:³⁰

1) Motivasi

Secara definitif dapat dikatakan bahwa motif adalah suatu dorongan kebutuhan dan keinginan individu yang diarahkan pada tujuan untuk memperoleh kepuasan.³¹ Motif-motif manusia dalam

²⁹ *Ibid.*, hal.230.

³⁰ Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen.*, hal.77.

³¹ *Ibid.*, hal.78.

melakukan pembelian untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya dapat dibedakan sebagai berikut;³²

a) Motif pembelian primer dan selektif

Motif pembelian primer (*primary buying motive*) adalah motif yang menimbulkan perilaku pembelian terhadap kategori-kategori umum (biasa) pada suatu produk, seperti membeli televisi atau pakaian.

Sedangkan motif pembelian selektif (*selective buying motive*) adalah motif yang mempengaruhi keputusan tentang model dan merek dari kelas-kelas produk, atau macam penjual yang dipilih untuk suatu pembelian.

b) Motif rasional dan emosional

Motif rasional adalah motif yang didasarkan pada kenyataan-kenyataan seperti yang ditunjukkan oleh suatu produk kepada konsumen.

Motif emosional adalah motif pembelian yang berkaitan dengan perasaan atau emosi individu, seperti pengungkapan rasa cinta, kebanggaan, kenyamanan, kesehatan, keamanan, dan kepraktisan.

2) Pengamatan

Pengamatan adalah suatu proses dengan mana konsumen (manusia) menyadari dan menginterpretasikan aspek

³² *Ibid.*, hal. 79.

lingkungannya. Terjadinya pengamatan ini dipengaruhi oleh pengalaman masa lampau dan sikap sekarang dari individu. Hasil dari pengalaman individu akan membentuk suatu pandangan tertentu terhadap suatu produk.³³

3) Belajar

Belajar adalah proses dimana individu-individu mengorganisasikan pengetahuannya dan pengalamannya sehingga menyebabkan perubahan yang permanen dalam perilakunya.³⁴ Belajar juga dapat didefinisikan sebagai perubahan-perubahan perilaku yang terjadi sebagai hasil akibat adanya pengalaman.

Proses pembelian yang dilakukan oleh konsumen merupakan sebuah proses belajar, di mana hal ini sebagai bagian dari hidup konsumen. Proses belajar pada suatu pembelian terjadi apabila konsumen ingin menanggapi dan memperoleh suatu kepuasan, atau sebaliknya, tidak terjadi apabila konsumen merasa kecewakan oleh produk yang kurang baik.³⁵

4) Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola sifat individu yang dapat menentukan tanggapan dan cara bertingkah laku,

³³ *Ibid.*, hal.84-85.

³⁴ David L. Loudon and Albert J. Della Bitta, *Consumer .*, hal. 438.

³⁵ Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen.*, hal.86-87.

terutama sebagaimana tingkah lakunya dapat dijelaskan oleh orang lain dengan cara yang cukup konsisten (tetap).³⁶

Ada tiga unsur pokok dalam kepribadian individu, yaitu:³⁷

- a) Pengetahuan, yaitu unsur-unsur yang mengisi akal dan alam jiwa seorang manusia yang sadar, secara nyata terkandung dalam otaknya.
- b) Perasaan, yaitu suatu keadaan dalam kesadaran manusia yang karena pengaruh pengetahuannya dinilainya sebagai keadaan positif dan negatif.
- c) Dorongan naluri, yaitu kemajuan yang sudah merupakan naluri pada tiap makhluk manusia, yang sering disebut “*drive*”.

Sedangkan yang dimaksud dengan konsep diri adalah individu yang diterima oleh individu itu sendiri dalam kerangka kehidupannya dalam suatu masyarakat yang menentukan. Konsep diri mempunyai implikasi dan aplikasi (penerapan) yang luas pada perilaku konsumen. Konsep ini dapat dipergunakan dalam segmentasi pasar, periklanan, pembungkusan, personal selling, pengembangan produk, dan penyaluran.³⁸

5) Sikap

Secara definitif sikap berarti suatu keadaan jiwa (*mental*) dan keadaan pikir (*neural*) yang dipersiapkan untuk memberikan

³⁶ *Ibid.*, hal. 88.

³⁷ *Ibid.*, hal. 89.

³⁸ *Ibid.*, hal.91-92.

tanggapan terhadap suatu obyek, yang diorganisir melalui pengalaman serta mempengaruhi secara langsung dan atau secara dinamis pada perilaku.³⁹

c. Proses Pengambilan Keputusan untuk Membeli

Perilaku konsumen akan menentukan proses pengambilan keputusan dalam pembelian mereka, baik pembelian barang maupun penggunaan jasa. Proses tersebut terdiri dari lima tahap:⁴⁰

1) Menganalisa Kebutuhan dan Keinginan

Penganalisaan kebutuhan dan keinginan ini ditujukan terutama untuk mengetahui adanya kebutuhan dan keinginan yang belum terpenuhi atau terpuaskan. Adanya kebutuhan yang belum terpenuhi tersebut sering diketahui secara tiba-tiba pada saat konsumen sedang berjalan-jalan ke toko atau sedang berbelanja, atau pada saat memperoleh informasi dari sebuah iklan, media lain, tetangga ataupun kawan-kawan.⁴¹

2) Pencarian Informasi dan Penilaian Sumber-sumber

Pencarian informasi dapat bersifat aktif atau pasif, internal atau eksternal. Pencarian informasi aktif dapat berupa kunjungan terhadap beberapa toko untuk membuat perbandingan harga dan kualitas produk, sedangkan pencarian informasi pasif, mungkin

³⁹ James F. Engel, David T. Kollat & Roger D. Blackwell, "Consumer Behavior", diedit dalam Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, edisi pertama, (Yogyakarta: BPFE, 2008), hal.93.

⁴⁰ Basu Swastha Dharmanesta dan T. Hani Handoko, *Manajemen.*, hal.106.

⁴¹ *Ibid.*, hal.107.

hanya dengan membaca suatu pengiklanan di majalah atau surat kabar tanpa mempunyai tujuan khusus dalam pikirannya tentang gambaran produk yang diinginkan. Pencarian informasi intern dapat berasal dari komunikasi perorangan dan pengaruh perorangan. Sedangkan informasi ekstern dapat berasal dari media masa.

Penilaian sumber-sumber yang diperoleh dari berbagai informasi berkaitan dengan lamanya waktu dan jumlah uang yang tersedia untuk membeli. Dari penilaian sumber-sumber pembelian ini akan diperoleh beberapa alternative pembelian yang dapat dilakukan konsumen.⁴²

3) Penilaian dan Seleksi terhadap Alternatif Pembelian

Tahap ini meliputi dua tahap, yaitu menetapkan tujuan pembelian dan menilai serta mengadakan seleksi terhadap alternative pembelian berdasarkan tujuan pembeliannya. Setelah tujuan pembelian ditetapkan, konsumen perlu mengidentifikasi alternatif-alternatif pembeliannya. Atas dasar tujuan pembelian, alternatif-alternatif pembelian yang telah diidentifikasi, dinilai dan diseleksi menjadi alternative pembelian yang dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginannya.⁴³

⁴² *Ibid.*, hal.108-109.

⁴³ *Ibid.*, hal. 109-110.

4) Keputusan untuk Membeli

Keputusan untuk membeli di sini merupakan proses dalam pembelian yang nyata. Jadi, setelah tahap-tahap di muka dilakukan, maka konsumen harus mengambil keputusan apakah membeli atau tidak.⁴⁴

5) Perilaku Sesudah Pembelian

Semua tahap yang ada di didalam proses pembelian sampai dengan tahap kelima adalah bersifat operatif. Bagi perusahaan, perasaan dan perilaku sesudah pembelian juga sangat penting. Perilaku mereka dapat mempengaruhi penjualan ulang dan juga mempengaruhi ucapan-ucapan pembeli kepada pihak lain tentang produk perusahaan.⁴⁵



UNIVERSITAS

B. Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam

Perilaku konsumen Islam harus mencerminkan hubungan dirinya dengan Allah Swt. Inilah yang tidak kita dapati dalam ilmu perilaku konsumsi konvensional.⁴⁶

Pada hakekatnya, manusia merupakan makhluk yang berpikir, merasa, bersikap, dan bertindak, maka akal bukan satu-satunya alat kendali manusia. Karena disamping itu manusia masih memiliki *qolbu* yang potensinya tak

⁴⁴ *Ibid.*, hal. 110.

⁴⁵ *Ibid.*, hal. 111.

⁴⁶ Muhammad Muflih, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, Edisi I, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2006), hal. 4.

kalah penting dengan akal.⁴⁷ Dalam perilaku konsumsi Islami, manusia perlu menggunakan unsur kalbunya (rasa). Sebab dengan demikian akan mengalokasikan dananya bukan hanya untuk kepentingan individual, tetapi termasuk pula kepentingan sosial.⁴⁸

Dalam teori konvensional kepuasan (*utility*) digambarkan dengan memiliki barang / jasa untuk memuaskan keinginan manusia. Namun dalam perspektif Islam, kebutuhan ditentukan oleh konsep masalah, yaitu kepemilikan atau kekuatan barang / jasa yang mengandung elemen–elemen dasar dan tujuan kehidupan umat manusia di dunia ini dan perolehan pahala untuk kehidupan akhirat. Masalah dibedakan menjadi tiga jenjang⁴⁹ :

1. Kebutuhan *Dharuriyat* (esensial), merupakan kesatuan yang tak dapat dipisahkan, mencakup agama (*din*), kehidupan (*nafs*), pendidikan (*'aql*), keturunan (*nasl*) dan harta (*mal*).
2. Kebutuhan *Hajiyat*, merupakan pelengkap yang mengokohkan, menguatkan dan melindungi jenjang dharuriyat.
3. Kebutuhan *Tahsiniyat*, merupakan penambah bentuk kesenangan dan keindahan *dharuriyat* dan *hajiyat*.

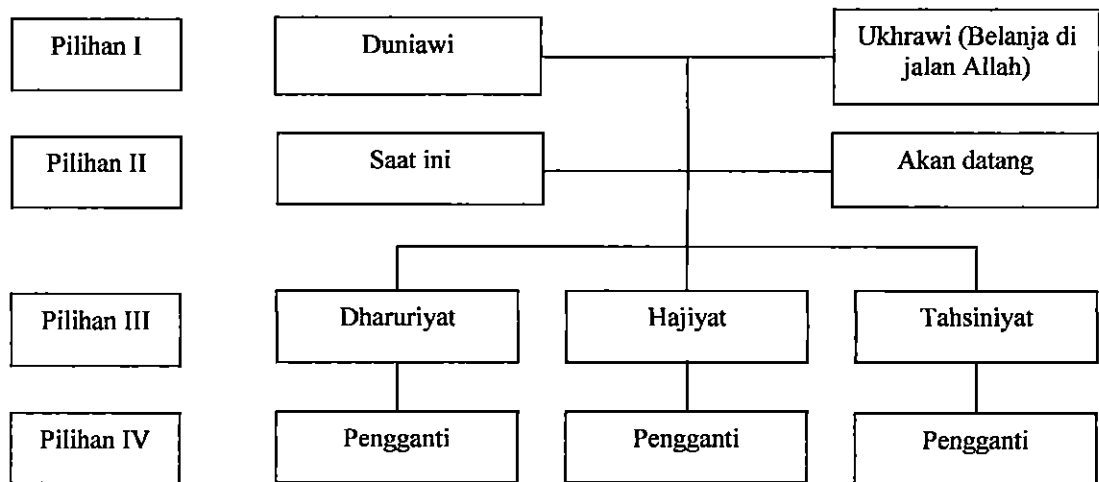
Demikian pula dengan konfigurasi pilihan konsumsi yang dihadapi konsumen muslim, yang dapat digambarkan sebagai berikut⁵⁰ :

⁴⁷ *Ibid*, hal. 56.

⁴⁸ *Ibid*, hal. 58.

⁴⁹ *Ibid*, hal. 66

⁵⁰ *Ibid*, hal. 71



Gambar 2.1 Pilihan Konsumen Muslim

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, 2006

Perilaku konsumen Islam digerakkan oleh seluruh aktivitas unsur manusia (*ruh, nafs, 'aql, qalb*), yang menimbulkan daya konsumsi dalam menyeimbangkan kepentingan duniawi dan ukhrawi, memperhitungkan konsumsi saat ini dan akan datang, mengutamakan konsumsi *dharuriyat*, mengokohkannya dengan *hajiyat*, memperindahkannya dengan *tahsiniyat*, dan menggunakan *choice between substitutes* manakala diperlukan, sehingga mengantarkan konsumen muslim pada kesejahteraan fisik dan spiritual yang hakiki.⁵¹

Konsep berpikir konsumen dalam ilmu ekonomi Islam yaitu konsep konsep *masalahah*, yang merupakan konsep pemetaan perilaku konsumen berdasarkan azas kebutuhan dan prioritas.⁵² Konsep ini lebih obyektif memiliki

⁵¹ *Ibid*, hal. 72

⁵² *Ibid*, hal. 93

keunggulan antara lain, individu akan menilai mana yang paling baik untuk dirinya atas barang dan jasa yang masalah baginya. Kriteria untuk menentukan masalah berkaitan dengan faktor normatif seperti halal – haram. Konsep masalah ditekankan pada semua aktivitas ekonomi dalam suatu masyarakat, termasuk masalah konsumsi, produksi dan tukar–menukar.⁵³

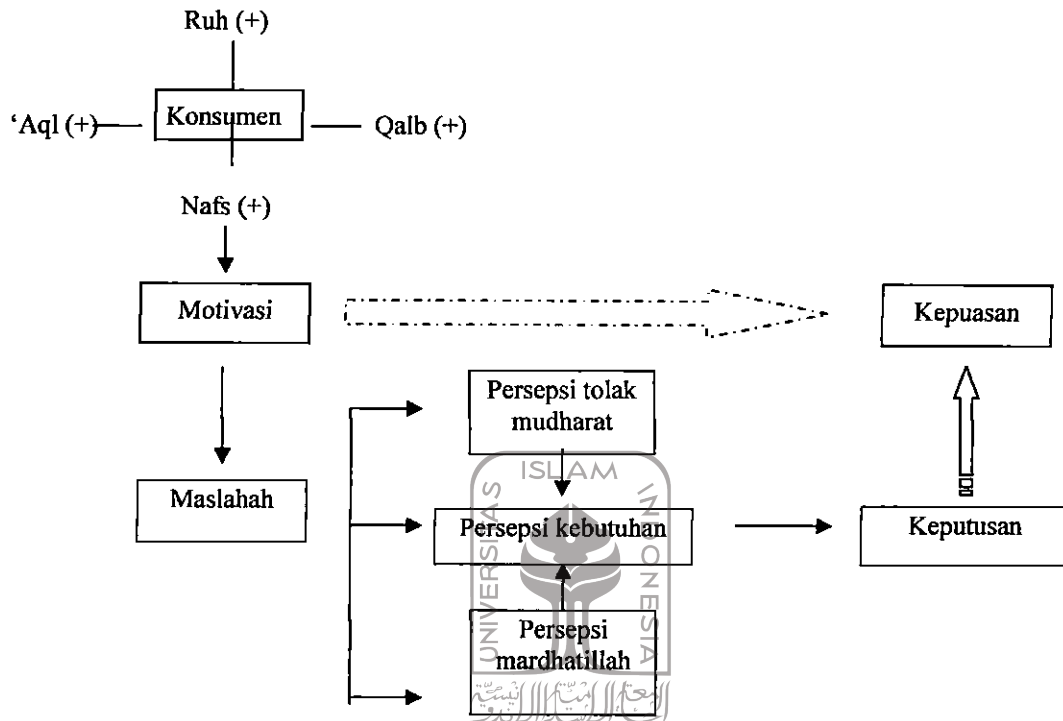
Teori masalah, pada dasarnya menggambarkan motif kesederhanaan individu pada setiap bentuk keputusan konsumsinya, bertujuan melahirkan manfaat dengan menentukan persepsinya yaitu konsumsi yang sesuai dengan kebutuhan dan menolak kemudharatan, seperti transaksi yang mengandung riba, tidak halal dan mengabaikan kepentingan orang lain serta membahayakan diri sendiri. Niat dalam mendapatkan manfaat dari konsumsinya disemangati oleh persepsi tentang mardhatillah dan kemudian mendorong pada persepsi sesuai kebutuhan (Islami).⁵⁴

Fungsi kepuasan konsumsi individual dihubungkan pula dengan asas pertimbangan masalah, yang secara bersama diaktifkan untuk mencapai kepuasan imateri, melalui konsumsi sosialnya.

⁵³ Muhammad Zulifan, *Meniti Jalan Sang Fahri, Seri Ekonomi Islam : Konsep Kebutuhan (1)*, dalam <http://muhammadzulifan.multiply.com>, ; diakses pada Kamis, 13 Agustus 2009.

⁵⁴ *Ibid*,

Proses Terbentuknya Kepuasan Konsumen Muslim⁵⁵



Gambar 2.2 Proses terbentuknya Kepuasan Konsumen Muslim

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, 2006

Konfigurasi atas ruh, nafs, 'aql dan qalb yang positif mempengaruhi motivasi konsumen untuk mencapai kepuasan duniawi dan ukhrawi. Rumusan menentukan pilihan konsumsi bertumpu pada masalah, yang tergambar dalam tiga persepsi yaitu menolak mudharat dan persepsi mardhatillah, sehingga mengerucutkan sasarannya dalam mencapai kebutuhan yang Islami. Dari ketiga persepsi menjadi penentu keputusan konsumen muslim dan

⁵⁵ *Ibid*, hal. 103.

kemudian mendapat kepuasan tidak hanya berupa kesenangan tetapi juga keridlaan Allah Swt.⁵⁶

Dalam penelitian ini, konsumen muslim adalah para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan, dengan dilandasi oleh ruh, nafs, 'aql, qalb yang Islami, hendaknya termotivasi untuk menentukan pilihan yang bertumpu pada masalah, dengan persepsi menolak mudharat yaitu riba dalam bank konvensional juga persepsi mardhatillah sehingga kebutuhan akan dana untuk memenuhi kebutuhannya dilandasi pula oleh ke-Islamannya. Dan hendaknya dalam memutuskan memilih lembaga keuangan guna pemenuhan kebutuhan dananya lebih pada perbankan syariah. Sehingga selain mencapai kepuasan dari dana terpenuhi, juga tidak melupakan kepentingan sosialnya, yaitu membayar zakat, infak dan shadaqah, para pedagang juga mendapatkan ridha Allah Swt. untuk mencapai keselamatan dunia dan akhirat.

Secara umum menganalisis perilaku konsumen, bermanfaat dalam manajemen pemasaran yang berperan penting dalam merancang kebijakan publik. Bagi penguasa bidang ekonomi suatu negara memerlukan kajian ini untuk merumuskan kebijakannya dalam kerangka perlindungan konsumen.⁵⁷

Untuk itulah, dari penelitian ini, diharapkan adanya keseimbangan antara keinginan nasabah dengan lembaga perbankan syariah, sehingga apa yang diharapkan nasabah dalam hal ini adalah para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan dengan lembaga perbankan syariah yang ada

⁵⁶ *Ibid*, hal. 104.

⁵⁷ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku.*, hal. 7.

dapat berjalan dengan baik, sehingga dapat saling menguntungkan satu sama lain.

a. Yang Berbeda dari Perilaku Konsumen Muslim

Dalam Islam, perilaku seorang konsumen harus mencerminkan hubungan dirinya dengan Allah Swt. Inilah yang tidak kita dapati dalam ilmu perilaku konsumsi konvensional. Setiap pergerakan dirinya, yang berbentuk belanja sehari-hari, tidak lain adalah manifestasi zikir dirinya atas nama Allah. Dengan demikian, dia lebih memilih jalan yang dibatasi Allah dengan tidak memilih barang haram, tidak kikir, dan tidak tamak supaya hidupnya selamat baik di dunia maupun di akhirat.⁵⁸

Sekalipun belum didapati sebuah negara Muslim yang menerapkan ekonomi Islam sepenuhnya berdasarkan ajaran Al-Qur'an, Al-Hadits, para sahabat dan ijtihad ulama, tetapi dalam kehidupan sehari-hari kita dapat merasakan perbedaan perilaku konsumsi antara masyarakat yang memegang teguh keimanan dan ketakwaan dengan yang tidak.⁵⁹

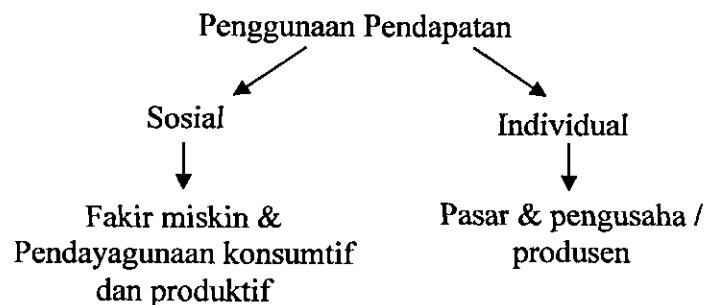
Ketika Seorang konsumen muslim, mendapatkan penghasilan rutinnya, maka ia akan merasa bahwa penggunaan pendapatnya memiliki dua sisi, yaitu untuk dirinya sendiri (*individual*) dan untuk orang lain (*sosial*). Bila digambarkan dalam konfigurasi sebagai berikut⁶⁰ :

⁵⁸ Muhammad Muflih, *Perilaku*, hal. 4

⁵⁹ *Ibid*, hal. 3

⁶⁰ *Ibid*, hal. 5

Penggunaan Pendapatan Konsumen Muslim



Gambar 2.3 Penggunaan Pendapatan Konsumen Muslim

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, 2006

Pendapatan yang didapat dengan cara yang halal akan digunakan untuk menutupi kebutuhan harian seorang konsumen muslim. Pada sisi pemenuhan kebutuhan individual dan keluarga, secara langsung menguntungkan pasar mulai dari produsen hingga pedagang dengan memperjualbelikan komoditi barang dan jasa. Setiap uang yang dibelanjakan konsumen menjadi *revenue* bagi pengusaha sebagai bentuk transaksi pertukaran antara barang dengan uang.⁶¹

Kemudian yang tidak kita dapati pada kajian perilaku konsumsi dalam perspektif ilmu ekonomi konvensional adalah saluran penyeimbang dari saluran kebutuhan individual yang disebut dengan saluran konsumsi sosial. Saluran ini hanya ada dalam ekonomi Islam. Saluran kebutuhan sosial dimanfaatkan fakir dan miskin dalam bentuk pendayagunaan konsumtif dan produktif. Pada pendayagunaan konsumtif, uang atau harta

⁶¹ *Ibid*, hal. 5

dimanfaatkan untuk menutupi kebutuhan pokok, sedang pada pendayagunaan produktif, uang atau harta yang disalurkan dimanfaatkan untuk menciptakan lapangan usaha agar si fakir dan si miskin memiliki ladang penghasilan.⁶²

Secara sederhana, Metwally (1995: 26-33), telah memberikan perumusan keseimbangan konsumsi Islami sebagai berikut⁶³ :

$$S + \sum_{k=1}^H (BR) + \sum_{k=1}^H (JS) = (1 - Z)P$$

Dimana :

S : Sedekah

H : Harga barang dan jasa

BR : Barang

JS : Jasa

Z : Zakat (2,5%)

P : Jumlah pendapatan

1 - Z : Jml pendapatan yang telah mencapai nisab dikurangi zakat 2,5%.

Seorang konsumen muslim akan mengalokasikan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan duniawi dan ukhrawinya. Setelah menerima pendapatan, dia zakati hartanya terlebih dulu sebesar 2,5%, kemudian dia penuhi pos-pos konsumsi mulai dari barang, jasa hingga sedekah.⁶⁴

⁶² *Ibid*, hal. 6

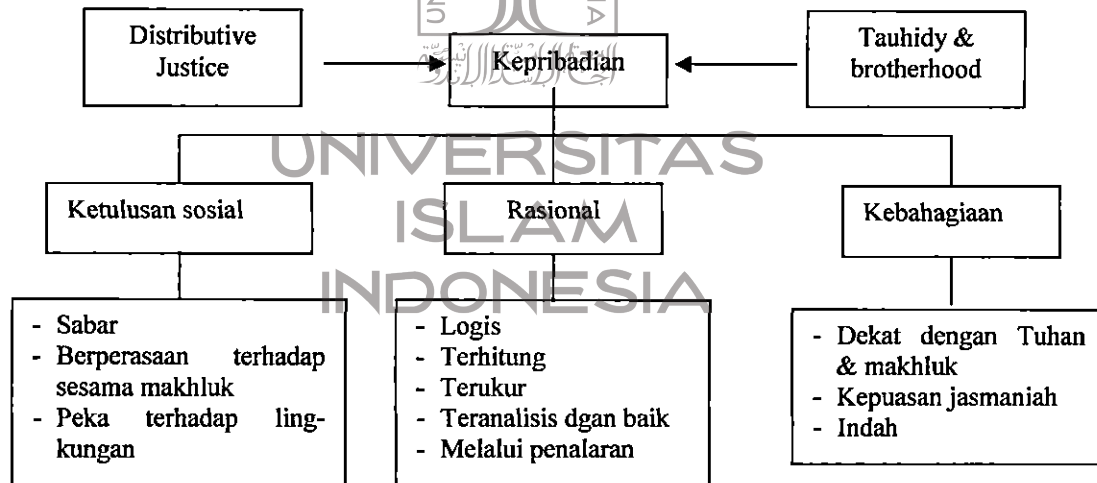
⁶³ *Ibid*, hal. 7

⁶⁴ *Ibid*, hal. 8

apa yang sudah ia peroleh. Dengan demikian, ia akan mudah puas sekalipun ia menderita. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad dalam haditsnya :⁶⁸

”tidak sempurna keimanan seseorang yang tidak menganggap penderitaan sebagai nikmat dan kenikmatan (duniawi) sebagai musibah”

Qana’ah merupakan cerminan kepuasan seseorang baik secara lahiriah maupun batiniyah. Qana’ah mendorong seorang konsumen muslim bersikap adil, sehingga ia ihsan, baik terhadap Tuhan maupun sesama manusia. Qana’ah berarti menerima dengan ikhlas kondisi apapun yang dia alami, baik kaya atau miskin, dia akan selalu puas.⁶⁹



Gambar 2.4 Kepribadian Konsumen Muslim

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, 2006

⁶⁸ Muhammad Muflih, *Perilaku..*, hal. 87

⁶⁹ *Ibid*, hal. 87 – 88

b. Pengambilan Keputusan Konsumen

Ada dua bentuk konsep berpikir konsumen yang hadir dalam dunia ilmu ekonomi hingga saat ini. Konsep pertama adalah *utility* (dalam ilmu ekonomi konvensional) yang diartikan sebagai konsep kepuasan konsumen dalam konsumsi barang dan jasa. Dan konsep kedua adalah konsep *masalah* yang diartikan sebagai konsep pemetaan perilaku konsumen berdasarkan azas kebutuhan dan prioritas yang sangat berbeda dengan konsep *utility*.⁷⁰

Dari penelusuran beberapa literatur yang membahas tentang *utility*, ditemukan beberapa proposisi *utility* sebagai berikut :⁷¹

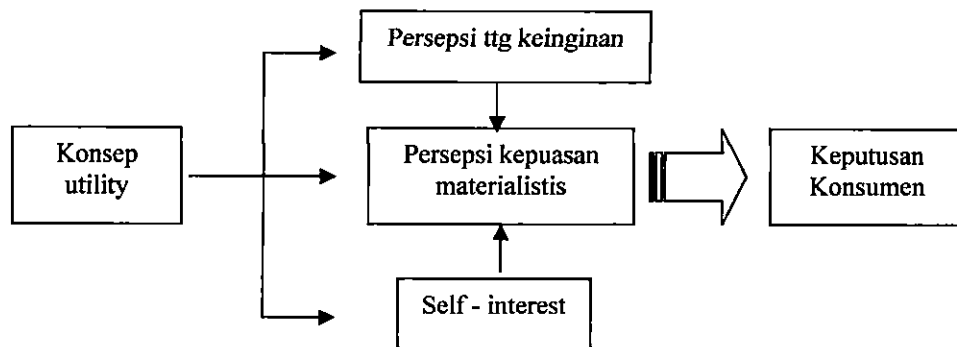
- 1) Konsep *utility* membentuk persepsi kepuasan materialistis
- 2) Konsep *utility* mempengaruhi persepsi keinginan konsumen.
- 3) Konsep *utility* mencerminkan peranan self – interest konsumen
- 4) Persepsi tentang keinginan memiliki tujuan untuk mencapai kepuasan materialistis.
- 5) Self interest mempengaruhi persepsi kepuasan materialistis konsumen.
- 6) Persepsi kepuasan menentukan keputusan (pilihan) konsumen.

Penggabungan enam proposisi diatas, secara sistematis menghasilkan teori *utility* yang dipandang mampu menerangkan pengaruh konsep *utility*

⁷⁰ *Ibid*, hal. 93.

⁷¹ *Ibid*, hal. 94

terhadap keputusan konsumen. Secara diagramatis teori *utility* dapat digambarkan sebagai berikut :⁷²



Gambar 2.5 Teori Utility

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonom Islam*,2006

Konsep *utility* tidak sama dengan konsep *masalah*. Dalam konsep *utility* membaurkan konsumen pada persepsi kepuasan materialistis yang terukur menurut nilai kepuasan yang didapat dari setiap jumlah barang dan jasa yang dikonsumsi.⁷³

Sedangkan pada berbagai literatur yang menerangkan tentang perilaku konsumen muslim, ditemukan beberapa proposisi sebagai berikut :⁷⁴

- 1) Konsep *masalah* membentuk persepsi kebutuhan manusia.
- 2) Konsep *masalah* membentuk persepsi tentang penolakan terhadap kemudharatan.

⁷² *Ibid*, hal. 95

⁷³ *Ibid*, hal. 95

⁷⁴ *Ibid*, hal. 96

- 3) Konsep *masalah* memanifestasikan persepsi individu tentang upaya setiap pergerakan amalnya *mardhatillah*.
- 4) Persepsi tentang penolakan terhadap kemudharatan membatasi persepsinya hanya pada kebutuhan.
- 5) Upaya *mardhatillah* mendorong terbentuknya persepsi kebutuhan Islami
- 6) Persepsi tentang konsumen dalam memenuhi kebutuhannya menentukan keputusan konsumsinya.

Setiap proposisi dari 1 sampai 6 tersebut membentuk sebuah teori *masalah*. Dalam teori tersebut, konsep masalah mempengaruhi keputusan konsumen muslim. Dan Teori Masalah⁷⁵ dapat digambarkan dalam diagram berikut :



Gambar 2.6 Teori Masalah

Sumber: *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonom Islam*, 2006

⁷⁵ Muhammad Muflih, *Perilaku*, hal. 97

Teori masalah pada dasarnya merupakan integrasi dari fakir dan dzikir, menggambarkan motif kesederhanaan individu pada setiap bentuk keputusan konsumsinya dan bertujuan melahirkan manfaat sehingga persepsi yang ditentukannya ialah konsumsi sesuai dengan kebutuhan. Konsep *masalah* tidak selaras dengan kemudharatan, oleh sebab itu dia menolak barang-barang yang haram dan syubhat, konsumsi yang mengabaikan orang lain dan membahayakan diri sendiri.⁷⁶

C. Minat

1. Pengertian Minat

Istilah minat telah banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari dan diterapkan pada banyak hal. Beberapa ahli berusaha memberikan pengertian dan definisi mengenai minat. Ada yang menghubungkan minat dengan perhatian, hal itu disebabkan perhatian erat hubungannya dengan minat seseorang.⁷⁷ Hasan mendefinisikan minat sebagai intensitas perhatian yang tinggi terhadap suatu hal, peristiwa, orang atau benda.⁷⁸

Kebutuhan-kebutuhan yang mendasari suatu minat seseorang tersebut dapat merupakan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat fisiologis maupun psikologis. Maslow telah mengembangkan suatu konsep hirarki lima kebutuhan manusia. Menurut Maslow kebutuhan-kebutuhan yang ada

⁷⁶ *Ibid*,

⁷⁷ B. Walgito, *Pengantar Psikologi Umum*, Ed. revisi (Yogyakarta: Andi offset, 1989), hal. 35.

⁷⁸ F. Hasan, *Kamus Istilah Psikologi*, (Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen P dan K, 1981), hal. 65

dalam diri manusia dapat diklasifikasikan ke dalam lima kategori dasar, yaitu:

- a. kebutuhan dasar fisiologis
- b. kebutuhan akan rasa aman
- c. kebutuhan akan cinta dan rasa memiliki
- d. kebutuhan akan rasa harga diri
- e. kebutuhan akan aktualisasi diri.⁷⁹

2. Komponen–komponen yang membentuk minat

Minat seseorang dibentuk oleh komponen–komponen utama yang penting. Kartono berpendapat bahwa minat seseorang selalu mengandung unsur afektif, kognitif dan kemauan.⁸⁰ Sedangkan Hurlock mengemukakan bahwa komponen minat adalah kognitif dan afektif. Hal ini menunjukkan bahwa minat belum merupakan bentuk perilaku nyata, maka unsur kognitif dan afektif lebih banyak berperan, sementara peran konatif masih sangat kecil.⁸¹ Fishbein dan Ajzen berpendapat bahwa minat seseorang untuk berperilaku ditentukan oleh dua faktor, yaitu sikap orang tersebut terhadap perilakunya, dan norma subyektif yang berkaitan dengan perilaku tersebut.⁸²

3. Minat Berperilaku

⁷⁹ Abraham H. Maslow, *Motivation and Personality*, Third Edition (New York: Longman Inc., 1987), hal. 15 – 26,

⁸⁰ Kartini Kartono, *Psikologi Umum* (Bandung: Mandar Maju, 1990), hal. 35.

⁸¹ E. B. Hurlock, 1990, *Perkembangan Anak*, Jilid 2, ed. Keenam, Terj. Med. Meitasari Tjandrasa, Yogyakarta: BPFE, hal. 93

⁸² James J. Engel dkk, *Perilaku Konsumen*, hal. 348

Menurut Fishbein dan Ajzen, minat berperilaku seseorang dapat diukur dari sikap dan norma subyektif yang ada padanya. Sikap adalah faktor yang berasal dari diri individu seseorang, sedangkan norma subyektif adalah faktor yang berasal dari luar individu yaitu lingkungan sosial yang melingkupi individu tersebut. Mengacu teori ini, dikatakan bahwa seseorang punya minat untuk berperilaku tertentu jika ia menganggap perilaku tersebut positif dan bila orang-orang disekitarnya menghendaki ia untuk berperilaku seperti itu.

Keyakinan tentang konsekuensi perilaku adalah keyakinan seseorang tentang adanya konsekuensi-konsekuensi yang timbul bila ia melakukan perilaku tertentu. Keyakinan tentang konsekuensi perilaku yang ada pada seseorang dapat diperoleh dengan tiga proses yang berbeda. Pertama, keyakinan deskriptif (*descriptive belief*) yaitu keyakinan yang diperoleh melalui pengalaman sendiri dengan pengamatan langsung. Kedua, keyakinan inferensial (*inferential belief*) yaitu keyakinan yang diperoleh dengan menyimpulkan keyakinan-keyakinan yang sudah ada. Ketiga, keyakinan informasional (*informational belief*) yaitu keyakinan yang terbentuk karena menerima informasi dari beberapa sumber seperti surat kabar, majalah, televisi, radio dan lain-lain. Evaluasi terhadap konsekuensi adalah penilaian seseorang tentang konsekuensi-konsekuensi tersebut.

Sedangkan keyakinan normatif adalah keyakinan seseorang bahwa orang lain atau sekelompok orang menghendaki ia untuk berperilaku atau tidak berperilaku tertentu. Keyakinan normatif dapat dibentuk dengan dua

cara. Pertama, referen menyarankan seseorang untuk berperilaku tertentu namun saran ini dapat diterima atau ditolak. Kedua, seseorang melakukan pengamatan atas beberapa kejadian atau menerima informasi dan kemudian menyimpulkan mengenai perilaku yang diharapkan referen darinya.

Hubungan antara sikap dan norma subyektif terhadap minat berperilaku dapat dirumuskan secara matematis sebagai berikut .⁸³

$$B \gg I = AB (w1) + SN (w2)$$

dimana :

B = perilaku

I = minat untuk melakukan perilaku B

AB = sikap terhadap perilaku B

SN = norma subyektif

w1 = bobot sikap

w2 = bobot norma subyektif

Bobot sikap dan norma subyektif belum tentu sama, kadang salah satu lebih dominan dari pada yang lain. Sikap dan norma subyektif dapat dipengaruhi oleh beberapa hal, yaitu perbedaan perilaku, perbedaan situasi, perbedaan karakteristik individu pelaku, karakteristik referen dan situasi. Hal-hal tersebut dapat mempengaruhi sikap atau mempengaruhi norma subyektif atau mempengaruhi sikap dan norma subyektif. Kadang hal-hal tersebut juga dapat mempengaruhi minat.

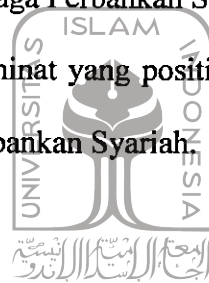
⁸³ *Ibid.*, hal. 360.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu kesimpulan atau pendapat yang masih bersifat sementara, artinya, bahwa hipotesis merupakan sebuah kesimpulan teoritik yang masih harus dibuktikan kebenarannya melalui analisis terhadap bukti–bukti empirik.⁸⁴

Dalam penelitian ini, hipotesisnya adalah :

1. Ho : Tidak terdapat pengaruh minat yang positif terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Lembaga Perbankan Syariah.
2. Ha : Terdapat pengaruh minat yang positif terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Lembaga Perbankan Syariah



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

⁸⁴ Sudarwan Danim, *Metode Penelitian Untuk Ilmu–ilmu Perilaku : Acuan Dasar Bagi Mahasiswa Program Sarjana dan Peneliti Pemula*, Edisi 1 Cet. 3 (Jakarta : Bumi Aksara, 2004) Hal. 115

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan

Penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*), karena seluruh data dan informasi yang diperoleh dan dianalisa bersumber dari kegiatan yang dilakukan di lapangan kerja penelitian.

Pendekatan yang digunakan dalam proses penelitian ini adalah :

1. Pendekatan Normatif, yang digunakan untuk menganalisis apakah timbulnya minat para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap pemanfaatan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah disebabkan karena adanya faktor religiusitas.
2. Pendekatan Sosiologis, digunakan untuk menganalisis perilaku para PNS, yang meliputi kegiatan dalam kehidupan sehari-hari, latar belakang sosial, ekonomi, dan pendidikan para PNS, tata cara dan budaya yang berkembang di lingkungan STAIN Pekalongan. Dan apakah minat para PNS ini akan berpengaruh terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah.

B. Subyek, Obyek dan Waktu Penelitian

Subyek dari penelitian ini adalah para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan, yang dipilih secara acak (*Simple Random Sampling*) baik tenaga dosen ataupun tenaga

administrasi, untuk mendapatkan data yang akan dianalisis. Dipilihnya sampel secara acak karena semua PNS di STAIN Pekalongan ini dianggap mempunyai peluang dan kemungkinan yang sama bagi setiap unsur.

Jangka waktu penelitian dilakukan pada bulan Nopember 2009 sampai dengan bulan Januari 2010 atau dalam waktu 3 (tiga) bulan. Hal ini dikarenakan beberapa adanya beberapa faktor yang mempengaruhi lamanya waktu penelitian, antara lain :

1. Wawancara dengan responden tidak dapat dilaksanakan dalam satu hari sekaligus, tetapi untuk melakukan wawancara dengan seorang responden saja dibutuhkan lebih dari sekali waktu. Hal ini dikarenakan kesibukan para responden dengan tugas dan tanggung jawab pekerjaan masing-masing.
2. Untuk membagikan kuisisioner pada para responden tidak dapat diselesaikan dalam waktu satu minggu, hal ini dikarenakan PNS di lingkungan STAIN Pekalongan tersebar dalam beberapa bagian dan jarak gedung / ruang yang berjauhan, sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama.
3. Setelah kuisisioner terbagi, masih harus membutuhkan waktu beberapa hari untuk mengisi dan mengembalikan pada penulis, mengingat para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan mempunyai berbagai kegiatan baik tugas rutin di kantor maupun kegiatan di luar kantor yang harus mereka kerjakan.

Sedang obyek penelitian ini adalah menganalisa bagaimana kecenderungan para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, terhadap keputusan untuk memanfaatkan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah dalam rangka pemenuhan kebutuhan tambahan dana, dan bagaimana pengaruh minat dari para PNS tersebut terhadap pemanfaatan produk pembiayaan Murabahah perbankan syariah.

C. Tempat / Lokasi, Populasi, Sampel dan Metode Penentuan Sampel

Tempat / lokasi dari kegiatan penelitian ini adalah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan, yang terletak di Jalan Kusumabangsa No. 9 Kelurahan Kandang Panjang Kecamatan Pekalongan Utara kota Pekalongan. Sebuah Perguruan Tinggi Negeri di kota Pekalongan yang berlatar belakang Islam.

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari obyek yang diteliti.⁸⁵ Dalam penelitian ini, populasinya adalah seluruh Pegawai Negeri Sipil yang berada di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan baik dosen atau tenaga pengajar maupun tenaga administrasi, yang berjumlah 183 orang dan sudah dapat dipastikan seluruhnya beragama Islam.

Sedangkan sampel adalah bagian yang menjadi obyek yang sesungguhnya dari penelitian.⁸⁶ Dalam penelitian ini, menggunakan metode *probability sampling (Simple random sampling)* yaitu setiap anggota dalam populasi

⁸⁵ Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Revisi, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 1993) hal. 109

⁸⁶ *Ibid.*,

memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih.⁸⁷ Sedangkan jumlah sampel yang digunakan adalah dihitung dengan rumus :

$$n = N / (1 + Ne^2)$$

keterangan : n = Jumlah sampel

 N = Ukuran populasi

 e = Persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang masih dapat ditolerir

Persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sample dalam penelitian ini sebesar 10 %

Sehingga sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$n = \frac{178}{1 + 178(0,1)^2}$$

$$n = \frac{178}{2,78}$$

n = 64,02 , dibulatkan menjadi 65. Namun peneliti mengambil sampel sebanyak 100 orang. Sehingga sudah mampu mewakili jumlah populasi yang ada.

D. Variabel Penelitian

Untuk memperjelas fokus penelitian maka diperlukan pendefinisian mengenai variabel penelitian. Hal ini sebagai pedoman atau petunjuk dalam mencari data dan informasi di lapangan. Adapun variabel dalam penelitian ini meliputi:

⁸⁷ Bilson Simamora, *Panduan.*, hal. 40.

1. Variabel yang berkaitan dengan alasan nasabah bermitra dengan perbankan syariah:
 - a. Bunga kredit bank konvensional lebih tinggi dari bagi hasil pada bank syariah
 - b. Syarat mudah dan pelayanan cepat
 - c. Adanya larangan riba
 - d. Alasan memilih bank syariah karena hanya mengikuti teman
2. Variabel yang berhubungan dengan PNS STAIN Pekalongan:

a. Pangkat / Jabatan

b. Umur

c. Jenis kelamin

d. Latar belakang pendidikan

e. Pendapatan



UNIVERSITAS
ISLAM

E. Uji Instrumen (Validitas dan Reliabilitas)

Data merupakan penggambaran variabel yang diteliti dan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis. Data sangat menentukan bermutu tidaknya hasil penelitian yang tergantung dari baik tidaknya instrumen pengumpul data. Instrumen yang baik harus memiliki dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel.

1. Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau keshahihan suatu instrumen. Suatu instrumen dikatakan valid apabila

mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang akan diteliti secara tepat. Untuk melakukan uji validitas dengan rumus korelasi *product moment* sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

r_{xy} : Koefisien korelasi.

n : Jumlah responden.

X : Variabel X (Skor butir pertanyaan)

Y : Variabel Y (Skor total)

Valid atau tidaknya indikator dapat ditentukan dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika instrumen valid maka dapat digunakan sebagai data penelitian karena mampu mengukur apa yang akan diukur, dengan syarat :

$$r_{hitung} > r_{tabel} \rightarrow \text{instrumen valid}$$

$$r_{hitung} < r_{tabel} \rightarrow \text{instrumen tidak valid (tidak dapat digunakan)}$$

2. Reliabilitas

Reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik Reliabilitas sebagai alat ukur dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kebenaran alat ukur tersebut sesuai atau cocok digunakan sebagai alat ukur.

Untuk menguji reliabilitas alat ukur ini digunakan rumus alpha

$$r_{tt} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum ab^2}{\alpha^2} \right]$$

Keterangan :

- r_{tt} : reliabilitas instrumen.
 k : banyaknya butir pertanyaan.
 $\sum ab^2$: jumlah varians butir.
 α^2 : varians total.

Hasil perhitungan kemudian dikonsultasikan dengan r_{tabel} *product moment*, apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka instrumen tersebut reliabel dan dapat digunakan untuk mengambil data penelitian.



F. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh data, peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan wawancara dan kuisioner. Dimana penjelasan keduanya adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden.⁸⁸ Dalam hal ini, wawancara dilakukan dengan para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan, untuk mendapatkan data secara langsung dari sumbernya.

⁸⁸ *Ibid*, hal. 92.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan bentuk wawancara yang tak berstruktur, artinya, wawancara dilakukan tidak menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dirumuskan, tetapi melakukan wawancara dalam suasana yang santai, sebagaimana layaknya berbincang sehari-hari namun tetap fokus pada masalah minat dan tanggapan responden terhadap produk pembiayaan perbankan syariah dan juga pendapat responden terhadap bunga bank konvensional. Dalam melaksanakan wawancara ini, penulis tidak membuat jadwal pelaksanaan wawancara dengan responden, tetapi menggunakan cara acak, dengan mewawancarai responden siapa saja yang ditemui pada hari itu. Sehingga dalam hal ini membutuhkan waktu yang agak lama, mengingat dalam satu hari responden yang dijumpai untuk diwawancarai berkisar antara 5 sampai 8 orang.

2. Kuesioner

Disebut juga dengan angket, yaitu merupakan cara pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan kepada responden untuk diisi. Tujuannya adalah untuk memperoleh informasi yang relevan dengan penelitian dengan kesahihan yang cukup tinggi.⁸⁹ Dalam penelitian ini, penulis membuat daftar pertanyaan yang kemudian dibagikan kepada responden yaitu para Pegawai Negeri Sipil di lingkungan STAIN Pekalongan, untuk mengungkap minat para PNS terhadap produk pembiayaan lembaga perbankan syariah.

⁸⁹ *Ibid*, hal. 96 – 97

G. Analisis Data

Setelah proses pengumpulan data dari lapangan selesai dilakukan, maka tahap berikutnya adalah tahap analisis data, dimana data diolah sedemikian rupa sehingga berhasil disimpulkan kebenaran–kebenaran yang dapat dipakai untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.⁹⁰

Dalam penelitian ini, analisis data dilakukan dengan Analisis Kuantitatif yang disebut juga dengan analisis statistik yaitu menggunakan analisis model Regresi Logistic dengan spesifikasi model sebagai berikut :

$$Y = \text{Ln} \frac{P}{1-p} = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e$$

Dimana :

Y = Keputusan pelanggan mengambil produk pembiayaan BMT

1 = subyek yang memanfaatkan pembiayaan lembaga perbankan syariah

0 = subyek yang tidak memanfaatkan pembiayaan lembaga perbankan syariah

P = probability responden memilih pembiayaan syariah

b_0 = Konstanta

b_{1-4} = Koefisien regresi

X_1 = Bunga kredit bank konvensional yang lebih tinggi

X_2 = Syarat dan pelayanan yang mudah

X_3 = Larangan riba

X_4 = Alasan responden

e = Residual / error

⁹⁰ Soeratno dan Lincoln Arsyad, *Metodologi.*, hal. 125

Pengujian *binary logistic regression* digunakan dalam penelitian ini karena penelitian ini memiliki variabel independen diukur secara nominal dan rasio dan variabel dependennya diukur secara nominal serta menggunakan variabel dummy. Variabel dummy digunakan berupa data kategori yaitu kategori yaitu pelanggan yang mengambil produk pembiayaan dan bukan pembiayaan

Untuk mengukur besarnya pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent digunakan uji Koefisien determinasi (R^2). Dalam regresi logistic terdapat dua R^2 yaitu *Cox and Snell's R Square* serta *Nagelkerke R Square*. *Cox and Snell's R Square* merupakan ukuran yang mencoba meniru ukuran R^2 pada multiple Regresi yang didasarkan pada teknik estimasi *likelihood* dengan nilai maksimum kurang dari 1 sehingga sulit diinterpretasikan. *Nagelkerke R Square* merupakan modifikasi dari koefisien *Cox and Snell*, untuk memastikan bahwa nilainya bervariasi dari 0 sampai 1. Dengan demikian untuk mengukur besarnya pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent digunakan *Nagelkerke's R Square*.⁹¹

Hubungan dari masing-masing variabel secara parsial dapat dilihat pada tingkat signifikansi yang lebih kecil daripada α yang ditetapkan α (0.05), maka dikatakan bahwa secara parsial variabel bebas tersebut mampu menjelaskan perubahan variabel terikat secara signifikan, dan demikian sebaliknya. Kriteria penerimaan atau penolakan H_0 yang akan digunakan adalah berdasarkan nilai probabilitas (p value) atau *Asymp.sig* (nilai signifikansi)

⁹¹ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (BP. Undip Semarang:2005), hal. 219

- Jika ρ value $< \alpha$ (0.05), dan probabilitas kesalahan kurang dari 5% maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- Jika ρ value $> \alpha$ (0.05), dan probabilitas kesalahan kurang dari 5% maka H_0 diterima dan H_a ditolak



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB IV
PROFIL SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PEKALONGAN

A. Dinamika STAIN Pekalongan

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan, lahir dan berdiri pada tahun 1997. Kelahirannya merupakan bentuk penataan dan pengembangan dari fakultas syariah IAIN Walisongo Semarang di Pekalongan.⁹²

Seiring dengan langkah-langkah penataan kelembagaan dimulai pula penataan kinerja dan manajemen pengelolaan organisasi agar dapat diusahakan berfungsi secara optimal. Dalam upaya memberikan arah, motivasi dan kekuatan gerak langkah segenap civitas akademika, STAIN Pekalongan memiliki visi dan misi sebagai pedoman dasar dalam melakukan tugasnya masing-masing.⁹³

Dalam statuta STAIN Pekalongan tercantum visi, misi dan tujuan Sekolah Tinggi, yang tertulis dalam bab III. Dimana pada bagian pertama pasal 6 disebutkan bahwa visi Sekolah Tinggi adalah menjadi lembaga pendidikan tinggi Islam yang terdepan dalam mengembangkan kualitas keilmuan dan

⁹² *10 Tahun Mengabdikan, Profil STAIN Pekalongan (1997 – 2007)*, STAIN Pekalongan Press, 2007, hal. 3

⁹³ *Ibid*, hal. 12

kepribadian yang bernafaskan nilai-nilai Islam serta mempunyai kepedulian terhadap tuntutan kebutuhan lokal dan tantangan global.⁹⁴

Sedangkan pada bagian kedua dalam pasal 7, tertulis misi Sekolah Tinggi adalah⁹⁵ :

1. Mengembangkan pendidikan dan pembelajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dengan manajemen berkualitas, yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan siap menghadapi kompetensi global, nasional dan regional dengan landasan nilai-nilai Islam.
2. Mengantarkan mahasiswa menjadi sarjana muslim yang memiliki keluasan ilmu keislaman, kematangan profesional, kedalaman aqidah dan keluhuran akhlak.
3. Mengembangkan ilmu-ilmu keislaman melalui pengkajian dan penelitian yang bermanfaat bagi pengembangan cakrawala pemikiran dan memberi kontribusi terhadap konsep-konsep pemberdayaan dan pengembangan masyarakat.

STAIN Pekalongan memiliki dan mengembangkan beberapa Jurusan dan Program Studi. Namun untuk rencana ke depan, STAIN akan menambah dan mengembangkan beberapa jurusan dan program studi lainnya termasuk di dalamnya adalah program Pasca Sarjana. Karena sesuai dengan filosofi pendidikan yang tercantum dalam Statuta STAIN Pekalongan bagian keempat

⁹⁴ Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 176 Tahun 2008, tentang *STATUTA Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan*, Direktorat Jenderal Pendidikan Islam, Direktorat Pendidikan Tinggi Islam, 2008, hal. 4

⁹⁵ *Ibid*, hal. 4 – 5.

pasal 12 adalah menumbuhkembangkan, menyebarluaskan dan melakukan inovasi di bidang ilmu-ilmu keislaman sehingga menghasilkan sumber daya manusia yang mandiri, unggul, kompetitif dan inovatif.⁹⁶ Selain itu dibagian kedua pasal 70 STATUTA tersebut juga mencantumkan dan mengatur tentang pengembangan program studi. Namun saat ini Jurusan dan program studi yang telah ada dan berkembang di STAIN Pekalongan adalah sebagai berikut⁹⁷:

Tabel 4.1 Jurusan dan Program Studi

No.	Jurusan	Jenjang	Program Studi
1	Syariah	S.1	al-Ahwal al-Syakhshiyah (AS)
		S.1 Transfer	al-Ahwal al-Syakhshiyah (AS)
		S.1	Ekonomi Syariah (Ekos)
		D.3	Perbankan Syariah
2	Tarbiyah	S.1	Pendidikan Agama Islam (PAI)
		S.1 Transfer	Pendidikan Agama Islam (PAI)
		S.1	Pendidikan Bahasa Arab (PBA)
		Akta IV	Kependidikan
3	Ushuludin	S.1	Tafsir Hadits

Sumber : Album Kenangan Wisuda STAIN Pekalongan, 2010

B. Fasilitas Dan Sumber Daya Yang Ada Di STAIN Pekalongan

Sejak berdirinya STAIN Pekalongan, hingga sekarang telah mengalami perkembangan yang sangat cepat. Ketika pertama berdiri hanya memiliki 2 (dua) gedung kuliah dengan masing-masing ada 3 (tiga) ruang dan 1 (satu)

⁹⁶ *Ibid*, hal. 6.

⁹⁷ Album Kenangan *Wisuda Sarjana ke-19 & Diploma tiga ke-5 STAIN Pekalongan*, hal. 17.

gedung rektorat dan 1 (satu) ruang perpustakaan. Namun sekarang berdiri gedung-gedung kuliah megah dan bertingkat yang sangat representatif dan berbasis multimedia, gedung perpustakaan 3 (tiga) lantai yang memadai, laboratorium micro teaching, laboratorium komputer, laboratorium bahasa, laboratorium bank mini, laboratorium peradilan semu, warnet mahasiswa, hotspot area, klinik kesehatan, pelayanan keamanan, masjid, UKM center, koperasi mahasiswa, dan gedung rektorat. Bahkan saat ini sedang dirintis gedung asrama mahasiswa, khusus bagi mahasiswa berprestasi.⁹⁸

Saat ini, STAIN Pekalongan memiliki beberapa UPT yang saling menunjang kegiatan masing-masing dan bertujuan untuk selalu meningkatkan kinerja serta mutu pelayanan prima yang optimal baik kepada mahasiswa, dosen, pegawai atau bahkan bagi masyarakat umum yang membutuhkan. Masing-masing UPT tersebut beserta jumlah personil yang ada adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Unit Pelaksana Teknis Di STAIN Pekalongan

NO.	UPT	Jumlah Personil
1	Pimpinan (Ketua dan pembantu ketua)	4
2	Kepala Bagian Administrasi	1
3	Kepala Sub Bagian	3
4	Sub Bagian Akademik dan Kemahasiswaan	15
5	Sub Bagian Kepegawaian dan Keuangan	14
6	Sub Bagian Umum	13
7	Perpustakaan	17
8	Jurusan Syari'ah	6
9	Jurusan Tarbiyah	11
10	Jurusan Ushuluddin	3

⁹⁸ Sumber : data sub bagian umum STAIN Pekalongan.

Lanjutan.....		
11	Dosen	54
12	Pusat Komputer	4
13	Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M)	5
14	Pusat Penjaminan Mutu Pendidikan (PPMP)	2
15	Unit Pelayanan Bahasa (UPB)	6
16	Poliklinik	4
17	Staf Pembantu Ketua	3
18	Keamanan (Satpam)	8
19	Tenaga Kebersihan	10
	Jumlah	183

Sumber : data kepegawaian per 1 Januari 2010

Jumlah pegawai dan dosen dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan baik secara kuantitas maupun kualitasnya. Karena selain merupakan program pengembangan kualitas, juga meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan wawasan bagi para dosen dan pegawai di lingkungan STAIN Pekalongan.

Untuk dosen di STAIN Pekalongan terdiri atas dosen tetap yaitu dosen PNS atau tenaga edukatif yang sudah mendapat tunjangan fungsional dosen, calon dosen atau yang biasa disebut dengan tenaga pengajar, karena sudah PNS dan mendapat tugas untuk mengajar, namun belum mendapat tunjangan fungsional dosen. Biasanya, tenaga pengajar ini masih diperbantukan sebagai tenaga administrasi di UPT. Selain itu juga terdapat dosen tidak tetap, karena dosen ini diambil dari luar lingkungan STAIN Pekalongan, baik PNS ataupun bukan PNS. Hal ini dilakukan karena jumlah dosen yang ada di STAIN Pekalongan belum mencukupi kebutuhan, sehingga harus mengangkat dosen

tidak tetap dari perguruan tinggi lain yang ada di lingkungan kota Pekalongan dan sekitarnya.

Tabel 4.3 Jumlah dosen tetap & calon dosen Berdasar Tingkat Pendidikan

NO.	PANGKAT GOL.	PENDIDIKAN										JML
		S.1		Sdg. S.2		S.2		Sdg. S3		S.3		
		L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
1.	III/a	1	-	8	2	1	2	-	-	-	-	14
2.	III/b	-	-	-	1	11	3	1	2	-	-	18
3.	III/c	-	-	1	-	7	2	2	-	-	-	12
4.	III/d	-	-	1	-	6	3	7	-	1	-	18
5.	IV/a	2	-	-	-	7	1	7	2	1	1	21
6.	IV/b	-	-	1	-	3	1	-	-	1	-	6
7.	IV/c	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	2
	JUMLAH	3	0	11	3	36	12	18	4	3	1	91

* Data termasuk calon dosen sebanyak 17 orang

Sumber : Data Kepegawaian per 31 Desember 2009

Sedangkan untuk tenaga administrasi, di STAIN Pekalongan terdiri atas pegawai tetap atau pegawai yang sudah Pegawai Negeri Sipil dan pegawai tidak tetap yang terdiri atas pegawai honorer atau pegawai yang belum diangkat PNS namun sudah masuk database sehingga ada peluang untuk diangkat PNS, dan tenaga kontrak yaitu tenaga administrasi honorer yang tidak diangkat PNS, kecuali dengan formasi umum, yaitu pendaftaran sebagaimana masyarakat pada umumnya.

Tabel 4.4 Data Pegawai Administrasi Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Pangkat Gol.	Pendidikan														JML
		SD / SMP		SMA		D.3		sd S.1		S.1		sd S.2		S.2		
		L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
1.	HR/TK	1	-	19	2	3	1	-	-	5	5	-	-	-	-	36
2.	III/d	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	2
3.	III/c	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	1	1	1	6
4.	III/b	-	-	2	-	-	-	-	-	5	4	2	1	-	-	14
5.	III/a	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4	1	-	-	8	
6.	II/d	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	4	
7.	II/c	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	2	
8.	II/b	1	-	2	1	-	-	2	4	-	-	-	-	-	10	
9.	II/a	-	-	5	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	
Jumlah		2		29	6	6	3	2	5	16	13	3	3	1	1	90

* Data termasuk Tenaga Honorer dan Tenaga Kontrak

Sumber : Data Kepegawaian per 31 Desember 2009

Peningkatan kualitas sumber daya manusia bagi tenaga administrasi dan *supporting staff* dilakukan dengan memberi berbagai pelatihan, *up-grading* dan berbagai pembekalan teknis, baik yang dilakukan oleh STAIN sendiri (*inservice training*), yang bekerjasama dengan lembaga pelatihan lain, seperti pelatihan dan pendampingan tenaga administrasi dan akademik di bidang komputer, maupun yang dilaksanakan oleh Balai Pendidikan dan Pelatihan Deprtemen Agama R.I.

Jumlah dosen / calon dosen dan pegawai pada STAIN Pekalongan mengalami pertambahan sampai dengan tahun 2009, seperti yang tampak pada tabel berikut ini. Hal ini karena memang di STAIN Pekalongan diadakan

seleksi penerimaan CPNS baik untuk dosen maupun tenaga administrasi, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan jumlah dengan tidak mengesampingkan kualitas, sehingga tercapai harmonisasi antara beban kerja yang ada dengan kualitas pelayanan, dan adanya keseimbangan antara jumlah pegawai administrasi, dosen dan mahasiswa.

Tabel 4.5 Perbandingan Jml Dosen & Administrasi dalam 8 tahun terakhir

Gol.	Tahun															
	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm	Dsn	Adm
I	-	1	-	1	-	1	1	1	-	1	-	1	-			
II	-	8	-	12	-	15	-	15	-	19	-	19	-	22	-	24
III	38	11	40	14	49	22	50	21	69	27	68	26	73	25	65	30
IV	10	1	14	-	14		11	1	12	-	14	-	15	-	26	-
Jml	48	21	54	26	63	38	61	38	81	47	82	46	88	47	91	54
Total	69		80		101		99		128		128		135		145	

Sumber : Data Kepegawaian per Desember 2009

C. Minat Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan terhadap Produk Perbankan Syariah

Di kota Pekalongan, telah berdiri beberapa lembaga keuangan syariah, baik berbentuk bank maupun non bank, yaitu lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan sistem syariah, antara lain ada 3 (tiga) bank, yaitu :

1. Bank Muamalat
2. Bank Syariah Mandiri
3. Bank BNI Syariah

Sedangkan lembaga keuangan bukan bank yang beroperasi berdasarkan sistem syariah yaitu pegadaian syariah, namun dalam hal ini, penulis tidak membahas dalam penelitian.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan penulis terhadap para responden, yaitu para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, mengenai ketertarikan dan minat mereka terhadap pembiayaan di Perbankan Syariah, ada 4 (empat) kategori yang dapat disimpulkan penulis, antara lain :

1. Kategori I, yaitu para PNS yang mempunyai rekening tabungan di Bank Syariah, baik di Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri maupun di Bank BNI Syariah. Mereka pada awalnya mempunyai rekening tabungan di bank konvensional, namun setelah mengetahui berdirinya bank syariah di Pekalongan, mereka kemudian berpindah dari bank konvensional ke Perbankan Syariah, karena telah menyadari terhadap tidak diperbolehkannya riba dalam kehidupan sehari-hari.

Kategori ini, kebanyakan adalah mereka yang sudah berusia diatas 40 tahun baik laki-laki maupun perempuan, baik tenaga dosen maupun tenaga administrasi. Mereka beralasan bahwa untuk mengamankan diri dari penggunaan produk yang tidak Islami, dengan mengabaikan tingkat suku bunga atau tinggi rendahnya sistem bagi hasil. Sebagian dari kategori ini sekaligus juga mempunyai pinjaman atau menggunakan produk pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah, meskipun tingkat suku bunga bank konvensional lebih rendah, mereka tetap memilih menggunakan produk pembiayaan bank syariah, dengan alasan religious.

2. Kategori II, yaitu para PNS yang mempunyai tabungan di bank konvensional, namun menggunakan produk pembiayaan atau pinjaman pada bank syariah. Mereka beralasan, bahwa sistem bagi hasil tabungan di bank syariah lebih rendah daripada tingkat suku bunga di bank konvensional, sedangkan sistem bagi hasil pinjaman di bank syariah lebih rendah daripada tingkat suku bunga pada bank konvensional. Kategori ini lebih banyak didominasi para dosen dan pegawai yang berusia sampai dengan 35 tahun. Mereka lebih beralasan pada keuntungan yang diperoleh, dengan mengabaikan alasan religious, karena mereka menganggap bahwa sistem bunga dan sistem bagi hasil tidak jauh berbeda pelaksanaannya, perbedaan hanya pada pemberian nama saja.
3. Kategori III, yaitu para responden yang hanya mengikuti teman-teman yang lain saja dalam menggunakan produk pembiayaan atau pinjaman. Namun untuk tabungan kelompok ini lebih banyak yang mempunyai rekening di bank konvensional. Bila lebih banyak teman yang memilih bank syariah, maka kelompok ini akan mengikuti dengan memilih bank syariah, namun bila lebih banyak responden yang memilih bank konvensional, maka mereka juga akan memilih bank konvensional. Kategori ini mempunyai alasan bahwa semakin banyak orang yang menggunakan produk pinjaman atau pembiayaan, baik dari bank syariah maupun bank konvensional, maka akan semakin mudah syarat yang ditetapkan dan semakin cepat uang yang dicairkan dari bank tersebut. Alasan mereka lebih ditekankan pada mudahnya persyaratan yang

ditetapkan oleh bank dan cepatnya pelayanan yang didapat, dengan mengabaikan tingkat suku bunga ataupun bagi hasil yang ditetapkan oleh bank syariah ataupun bank konvensional. Kategori ini juga didominasi oleh dosen dan tenaga administrasi muda, walaupun juga ada beberapa dosen dan tenaga administrasi yang lebih senior.

4. Kategori IV, hanya sedikit yang masuk kelompok ini, karena mereka hanyalah yang sebenarnya tidak berminat pada pembiayaan perbankan syariah, namun karena mereka membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya, maka mereka menggunakan produk pembiayaan bank syariah. Kategori ini dapat juga dimasukkan ke dalam kelompok kategori III, karena mereka hanya mengikuti teman-teman saja. Namun karena alasan mereka lebih ditekankan pada kebutuhan yang harus mereka penuhi, maka penulis mengelompokkan tersendiri dalam kategori IV.

Selain hal tersebut, penulis juga mendapatkan data berdasarkan wawancara dengan responden, bahwa ternyata ada beberapa responden yang tidak mengetahui apa dan bagaimana sebenarnya perbankan syariah itu beroperasi dengan sistem bagi hasilnya. Mereka tidak berminat baik untuk menabung ataupun untuk menggunakan produk pembiayaan dari bank syariah. Alasan mereka bahwa berurusan dengan bank jenis apapun, maka hasilnya adalah sama. Tidak ada yang berbeda dari proses ataupun sistem yang dijelankannya. Sama halnya dengan kelompok ke empat, bedanya, beberapa responden ini tidak mempunyai minat sama sekali terhadap produk pembiayaan bank syariah juga tidak menggunakannya.

Fenomena lain yang dapat penulis temukan di lingkungan STAIN Pekalongan adalah, bahwa bila seseorang sudah mempunyai pinjaman di sebuah bank konvensional, kemudian mengetahui teman atau rekannya yang lain memutuskan untuk menggunakan produk bank syariah dengan bagi hasil pembiayaan yang lebih rendah, maka serta merta akan seseorang pertama tersebut akan berpindah menggunakan produk pembiayaan bank syariah dan mengajak teman yang lain untuk ikut bergabung. Maka berbondong-bondonglah para PNS ini berpindah ke produk pembiayaan yang lebih rendah tingkat suku bunga atau bagi hasil pembiayaannya.

Selain itu, berdasarkan pengamatan penulis terhadap beberapa hal, terdapat peningkatan nasabah bank syariah. Maksudnya, setiap ada pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan yang membutuhkan tambahan dana maka keputusan terakhir dari pertimbangan para PNS ini adalah lebih memilih menggunakan produk Murabahah pada bank syariah. Hal ini menurut para pegawai negeri tersebut, keputusan diambil setelah membandingkan keuntungan dan kerugian antara produk bank syariah dan bank konvensional dan menurut mereka lebih menguntungkan bank syariah, karena selain sistem bagi hasil yang lebih rendah dibandingkan dengan bunga bank konvensional, juga alasan religious, yaitu lebih syar'i, dan syarat yang mudah serta pelayanan yang cepat. Sehingga kebutuhan para pegawai negeri ini dapat lebih cepat terpenuhi.

BAB V

ANALISIS MINAT PEGAWAI NEGERI DI LINGKUNGAN STAIN PEKALONGAN TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PERBANKAN SYARIAH

A. Deskripsi Data Penelitian

Dalam penelitian ini, dilakukan penulis untuk mengetahui bagaimana minat para Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Lingkungan STAIN Pekalongan dan seberapa besar pengaruhnya, terhadap keputusan untuk membeli atau memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah. Berdasarkan hal tersebut, maka data penelitian dipilih secara acak untuk mendapatkan data yang layak untuk dianalisis.

Data yang diperoleh dari hasil penyebaran angket kepada responden yang digunakan dalam penelitian, sebanyak 100 responden, yang terdiri dari kelompok responden berprofesi sebagai Dosen sebanyak 48 (empat puluh Delapan) responden, dan staf administrasi sebanyak 52 (lima puluh dua) responden di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan. Angket dibagikan secara acak dengan memberikan kesempatan yang sama pada setiap anggota populasi untuk menjadi sampel, kemudian diambil 100 responden secara acak untuk dianalisis.

Jumlah sampel yang digunakan penulis dalam penelitian ini, melebihi jumlah sampel minimal berdasarkan rumus penghitungan sampel minimal pada tingkat persen kelonggaran kesalahan 10%. Jumlah sampel berdasarkan

perhitungan sampel minimal adalah sebesar 65 responden (pembulatan), sedangkan penelitian menggunakan sampel sebesar 100 responden, sehingga pengambilan sampel dianggap telah mampu mencerminkan populasi, dan layak digunakan dalam penelitian.

Angket yang dibagikan berisi dua belas pertanyaan berkaitan dengan deskripsi pribadi responden dan indikator minat terhadap produk-produk bank syariah. Data yang diperoleh dari angket yang telah disebarakan dapat diuraikan dalam tabel-tabel berikut :

Tabel 5.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Kelompok Umur

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<= 30 tahun	22	22.0	22.0	22.0
31 - 40 tahun	53	53.0	53.0	75.0
Valid 41 - 50 tahun	18	18.0	18.0	93.0
>= 51 tahun	7	7.0	7.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah

Dalam tabel 5.1 diatas, nampak bahwa responden terbanyak berdasarkan kelompok umur adalah kelompok umur 31–40 tahun yaitu sebanyak 53%. Kelompok usia tersebut adalah jenis kelompok umur yang sangat produktif, dan merupakan kelompok umur paling dominan yang ada di STAIN Pekalongan baik untuk tenaga pengajar / dosen maupun untuk tenaga administrasi. Sehingga responden yang terjaring pun mayoritas kelompok

umur tersebut. Sedangkan untuk kelompok umur kurang dari 30 tahun sebanyak 22% menempati urutan kedua, kelompok umur ini mayoritas adalah para pegawai negeri sipil yang belum lama menerima Surat Keputusan Pengangkatan sebagai pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan. Mengingat setiap tahun STAIN Pekalongan selalu mengadakan pengangkatan calon pegawai negeri sipil baik untuk tenaga dosen maupun untuk tenaga administrasi. Kemudian di urutan ketiga adalah kelompok umur 41–50 tahun sebanyak 18%. Mereka adalah para senior, dan mayoritas sudah menduduki jabatan baik fungsional maupun struktural. Jabatan fungsional antara lain sebagai dosen senior / sebagai lektor ataupun lektor kepala, dan jabatan structural adalah jabatan yang diemban oleh tenaga administrasi, yaitu kepala bagian dan kepala sub bagian. Dan kelompok umur 50 tahun ke atas sebanyak 7%, dimana kelompok ini adalah merupakan kelompok para generasi tua, dan dianggap paling senior dibandingkan dengan kelompok umur sebelumnya. Kelompok ini juga adalah para PNS yang telah mempunyai jabatan penting di lingkungan STAIN Pekalongan, baik sebagai kepala bagian, pembantu ketua, dan kepala sub bagian, ataupun sebagai kepala unit pelaksana teknis yang ada di lingkungan STAIN Pekalongan.

Selain itu, dari hasil angket / kuesioner yang dibagikan pada 100 responden, menghasilkan ringkasan jawaban responden dari dua belas butir pertanyaan yang diajukan, sebagai berikut dalam tabel 5.2 :

Tabel 5.2 Ringkasan Jawaban Responden

No	Butir Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Bunga kredit pada bank konvensional terlalu tinggi.	1	5	20	32	42
2	Bagi hasil yang dibayarkan tidak memberatkan nasabah.	14	17	18	30	21
3	Konsep bagi hasil menguntungkan nasabah.	2	16	17	39	26
4	Syarat mengajukan pembiayaan sangat mudah.	1	13	19	45	22
5	Pegawai melayani nasabah secara profesional	7	29	27	28	9
6	Proses pelayanan cepat	4	25	16	39	16
7	Ingin menghindari riba.	8	21	28	28	15
8	Tidak ada sistem bunga.	8	16	23	35	18
9	Prinsip ekonomi Islam	6	13	8	44	29
10	Ingin coba-coba saja.	3	14	26	46	11
11	Mengikuti teman-teman satu kantor.	2	10	15	57	16
12	Produk sesuai dengan kebutuhan anda.	4	16	27	41	12

Sumber : Data diolah

Selain itu, penulis juga mengadakan wawancara terhadap responden secara acak yang telah dilaksanakan selama kurang lebih 2 (dua) bulan yaitu pada bulan Desember 2009 sampai dengan bulan Januari 2010 dan tidak terikat oleh waktu. Artinya, penulis melaksanakan wawancara tidak terjadwal, dan tidak terstruktur. Wawancara tersebut dilakukan penulis untuk mengetahui urutan alasan responden dalam memilih menggunakan produk perbankan syariah. Dari hasil wawancara dengan para responden tersebut, diperoleh jawaban secara ringkas sebagaimana dalam tabel 5.3 berikut ini :

Tabel 5.3 Urutan Alasan Memilih Bank Syariah

Alasan	Urutan pilihan				Jumlah
	1	2	3	4	
Bunga > bagi hasil	42	29	13	16	100
Syarat mudah, pelayanan cepat	16	18	37	29	100
Adanya larangan riba	31	31	18	20	100
Mengikuti teman	11	22	32	35	100
Jumlah	100	100	100	100	

Sumber : hasil wawancara dengan responden

Berdasarkan hasil pada tabel 5.3 diatas, menunjukkan bahwa responden mayoritas memberikan jawaban pada alasan bunga bank konvensional yang lebih tinggi daripada sistem bagi hasil yang diterapkan oleh bank syariah. Ini terbukti dengan adanya 42 responden yang menjawab demikian. Sedangkan pada alasan adanya larangan riba, justru menempati ranking kedua dengan 31 orang responden yang menjawab. Kemudian ada 16 orang responden yang memberikan urutan pertama dengan alasan persyaratan yang mudah dan pelayanan yang cepat dan memuaskan. Dan hanya 11 orang responden yang memberikan jawaban urutan pertama pada alasan mengikuti teman sekantor.

Alasan mengikuti teman sekantor, karena mereka pada saat membutuhkan tambahan dana dari bank syariah, mereka mencari informasi dari teman sekantor dan kemudian mengikuti teman sekantor tersebut untuk menggunakan produk pembiayaan bank syariah. Dan yang sekarang sedang berjalan adalah pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan.

Selain itu, para responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini terdiri atas responden pria dan responden wanita, dengan perbandingan sebagaimana nampak dalam tabel 5.4 dibawah ini :

Tabel 5.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	69	69.0	69.0	69.0
Wanita	31	31.0	31.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah

Dalam tabel 5.4 tersebut menunjukkan bahwa responden yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah sebanyak 31% responden wanita, dan 69% responden pria. Responden pria lebih banyak dari responden wanita, hal ini disebabkan karena populasi pegawai negeri sipil pria di lingkungan STAIN Pekalongan lebih banyak dibandingkan populasi pegawai negeri sipil wanita, sehingga sampel yang diperoleh menggambarkan mayoritas anggota populasi berjenis kelamin pria.

Selain dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, seratus responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini dikelompokkan juga berdasarkan jenjang pendidikan, sebagaimana dalam table 5.5 berikut ini. Hal ini juga untuk mengetahui bagaimana variasi tingkat pendidikan para responden karena juga berpengaruh pada tingkat golongan dan kepangkatan yang akhirnya juga berpengaruh pada pendapatan / gaji pegawai negeri sipil.

Tabel 5.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lulus SLTP - SLTA	14	14.0	14.0	14.0
	Lulus Akademi (D3)	8	8.0	8.0	22.0
	Lulus Perguruan Tinggi (S1, S2, S3)	78	78.0	78.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah

Tingkat pendidikan responden adalah sangat bervariasi, dari tingkat pendidikan terendah yaitu SLTP hingga tingkat pendidikan tertinggi yaitu S3, dengan rincian pada tabel 5.5. yang menunjukkan hanya 14 orang yang berpendidikan SLTP - SLTA, 8 orang berpendidikan lulus akademi, dan 78 orang berpendidikan terakhir lulus perguruan tinggi (S1, S2 dan S3). Nampak bahwa mayoritas responden berpendidikan Sarjana, hal ini dikarenakan salah satunya adalah bahwa di STAIN Pekalongan selalu mengadakan peningkatan kualitas pendidikan melalui program studi lanjut baik untuk tenaga pengajar atau dosen maupun untuk tenaga administrasi. Ini bertujuan dalam rangka peningkatan mutu dan kualitas pelayanan pendidikan baik kepada mahasiswa ataupun masyarakat umum yang berada di lingkungan sekitar STAIN Pekalongan sesuai dengan visi, misi dan tujuan didirikannya Perguruan Tinggi Agama Islam Negeri yang salah satunya yaitu STAIN Pekalongan.

Berikutnya, responden juga dikelompokkan berdasarkan besarnya penghasilan per bulan, dan dapat dilihat dalam table 5.6 dibawah ini :

Tabel 5.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Penghasilan

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp.2.000.000	28	28.0	28.0	28.0
Rp.2.000.000 - 5.000.000	66	66.0	66.0	94.0
Rp.5.000.000 - 10.000.000	6	6.0	6.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah

Penghasilan seseorang secara tidak langsung akan berpengaruh pada gaya hidup seseorang. Dan gaya hidup seseorang berpengaruh pada tingkat kebutuhan dan jumlah pengeluaran untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada suatu tingkat penghasilan tertentu, responden harus mampu mengatur penghasilannya untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarga. Semakin rendah penghasilan seseorang, maka semakin jauh kebutuhan hidup dapat tercukupi. Kekurangan kebutuhan hidup, pada umumnya perlu mendapat dukungan atau tambahan dana pembiayaan dari pihak luar. Pembiayaan dapat berupa pinjaman hutang, atau bantuan ringan cuma-cuma baik dari keluarga besar ataupun tetangga sekitar. Bantuan ringan baik dari tetangga ataupun saudara dalam memenuhi kebutuhan hidup, tentunya tidak dapat mencukupi kebutuhan yang bersifat besar dan berbiaya mahal. Pada kondisi kebutuhan mendadak dan membutuhkan biaya besar, dibutuhkan lembaga keuangan yang mampu memberikan pembiayaan dengan pembayaran jatuh tempo atau angsuran.

Sampel responden yang diperoleh dalam penelitian ini, berdasarkan besaran penghasilan dapat dilihat dalam tabel 5.6., terdiri dari tiga variasi kategori tingkat penghasilan. Responden mayoritas adalah responden yang berpenghasilan antara Rp 2.000.000 – 5.000.000, yakni sebanyak 66%, kemudian responden yang berpenghasilan dibawah Rp. 2.000.000 sebanyak 28 %, sedangkan responden yang berpenghasilan lebih dari Rp. 5.000.000 adalah sebanyak 6 %.

Hal ini secara tidak langsung menggambarkan bahwa para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan mempunyai penghasilan yang cukup memadai untuk ukuran hidup di kota Pekalongan. Namun tidak menutup kemungkinan bagi para PNS ini membutuhkan tambahan dana dalam jumlah yang besar untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka peningkatan standard hidup dan kebutuhan aktualisasi diri.

Selain itu, dilihat dari penghasilan yang diperoleh para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, menurut penulis menunjukkan tingkat kesejahteraan berada di kelas menengah. Mengingat biaya kebutuhan hidup standar di kota Pekalongan belum terlalu tinggi dibandingkan dengan kota-kota lainnya di sekitar Jawa Tengah.

Responden juga dikelompokkan berdasarkan produk pilihan dalam menggunakan produk perbankan syariah, seperti dalam tabel 5.7 berikut :

Tabel 5.7 Deskripsi Responden Berdasarkan Produk Pilihan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tabungan	39	39.0	39.0	39.0
Pembiayaan	15	15.0	15.0	54.0
Tabungan sekaligus Pembiayaan	43	43.0	43.0	97.0
Jasa Lainnya	3	3.0	3.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah.

Tabel 5.7. di atas menunjukkan deskripsi responden berdasarkan produk bank syariah yang dimiliki sebagai pilihan menjadi nasabah bank syariah. Responden mayoritas menggunakan produk tabungan sekaligus pembiayaan sebanyak 43%, kemudian responden yang hanya menggunakan produk tabungan sebanyak 39%, dan responden yang hanya menggunakan produk pembiayaan sebanyak 15%, serta produk lainnya sebanyak 3%. Produk lainnya adalah ada responden yang memanfaatkan jasa Save Deposit Box, untuk menyimpan barang-barang berharga miliknya, ada juga responden yang hanya memanfaatkan bank syariah sebagai sarana untuk pembayaran listrik, air, telepon dan lain-lain, dan responden yang lain adalah memanfaatkan bank syariah sebagai sarana pengiriman uang / transfer kepada anaknya yang sedang menempuh pendidikan di luar kota. Variasi tersebut secara tidak langsung menunjukkan bahwa perbedaan keputusan responden dalam menggunakan produk bank syariah, bervariasi antar satu responden dengan responden lainnya. Hal ini juga menunjukkan adanya perbedaan minat di antara para responden terhadap produk-produk perbankan syariah.

Sedangkan pengelompokan responden berdasarkan jenis pekerjaan dapat dilihat dalam tabel 5.8 dibawah ini :

Tabel 5.8 Deskripsi Pilihan Produk berdasarkan Pekerjaan

	Jenis Produk BMT				Total
	Tabungan	Pembiayaan	Tabungan sekaligus Pembiayaan	Jasa Lainnya	
Jabatan Dosen	21	2	24	1	48
Administrasi	18	13	19	2	52

Sumber : Data diolah

Tabel 5.8. lebih rinci menunjukkan responden kelompok administasi lebih banyak yang menggunakan produk tabungan sebanyak 18 responden, sedangkan pembiayaan sebesar 13 responden. Responden yang menggunakan kedua produk sekaligus (tabungan dan pembiayaan) sebanyak 19 responden, sedangkan yang menggunakan produk lain hanya 2 responden. Pada responden kelompok dosen, terbanyak responden yang menggunakan produk tabungan dan pembiayaan sekaligus sebanyak 24 responden. Responden yang hanya sebagai penabung juga lebih banyak yaitu 21 responden, daripada responden yang hanya memanfaatkan produk pembiayaan yaitu 2 responden, dan reponden produk lain adalah 1 responden. Hasil tersebut menunjukkan adanya tingkat kepercayaan kelompok responden dosen yang lebih besar terhadap penggunaan produk-produk bank syariah, berupa tabungan dan pembiayaan.

Berdasarkan tabel 5.7, responden dapat dikelompokkan dalam dua kelompok besar, yakni kelompok yang menggunakan produk pembiayaan, dan kelompok yang tidak menggunakan produk pembiayaan. Responden yang hanya menggunakan produk tabungan dikelompokkan dengan responden yang menggunakan produk selain tabungan dan pembiayaan. Responden yang

menggunakan produk tabungan sekaligus pembiayaan, dijadikan satu kelompok dengan pembiayaan. Hal tersebut dimaksudkan untuk memisahkan responden yang menggunakan pembiayaan dan tidak menggunakan produk pembiayaan bank syariah.

Adapun secara rinci pengelompokan responden tersebut, dapat dilihat dalam tabel 5.9 dibawah ini :

Tabel 5.9 Pengelompokan Responden Berdasarkan Produk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tabungan dan lainnya	42	42.0	42.0	42.0
Pembiayaan	58	58.0	58.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah

Dalam tabel tersebut, responden yang termasuk memilih menggunakan produk tabungan dan lainnya sebanyak 42%, sedangkan yang hanya memilih menggunakan produk pembiayaan sebanyak 58%. Berdasarkan data tersebut, terlihat bahwa responden yang menggunakan produk pembiayaan lebih banyak daripada responden yang tidak menggunakan produk pembiayaan. Pengelompokan tersebut kemudian digunakan dalam pengujian seberapa besar pengaruh minat responden terhadap penggunaan produk pembiayaan murabahah perbankan syariah. Pengelompokan tersebut digunakan dalam penelitian, untuk menentukan bentuk variabel *dummy* dalam pengkodean regresi. Angka *dummy* 0 sebagai kode bagi responden yang tidak menggunakan produk pembiayaan, dan hanya menggunakan produk tabungan

dan produk lain dari perbankan syariah. Angka *dummy* 1 digunakan sebagai kode bagi responden pada kelompok yang menggunakan produk pembiayaan.

B. Uji Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Penelitian ini merupakan penelitian survey, maka data yang diperoleh berasal dari angket pertanyaan yang disebarakan kepada responden. Pengujian validitas dilakukan dengan mengkorelasikan nilai butir-butir item pertanyaan responden, dengan nilai total pendapat pendengar. Korelasi yang signifikan, menunjukkan bahwa item pertanyaan valid mengukur minat para pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap penggunaan produk perbankan syariah. Pengujian korelasi pearson sebagai uji validitas, menggunakan bantuan *software SPSS Versi 17*.

Pengujian validitas pada angket yang berkaitan dengan minat PNS di Lingkungan STAIN Pekalongan, menggunakan uji korelasi *pearson* untuk mengetahui besaran korelasi antara item pertanyaan dengan total skore responden. Pengujian menggunakan alat bantu *software SPSS Versi 17*, guna memudahkan penghitungan. Adapun hasil perhitungan, disajikan dalam tabel 5.10 berikut:

Tabel 5.10 Uji Validitas Berdasarkan *Correlations*

Butir Pertanyaan		Koefisien Korelasi dan Probabilitas	Keterangan
Bunga kredit pada bank konvensional terlalu tinggi.	Pearson Correlation	.461(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Bagi hasil yang dibayarkan tidak memberatkan nasabah.	Pearson Correlation	.549(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Konsep bagi hasil menguntungkan nasabah.	Pearson Correlation	.579(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Syarat mengajukan pembiayaan sangat mudah.	Pearson Correlation	.558(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Pegawai melayani nasabah secara profesional	Pearson Correlation	.529(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Proses pelayanan cepat	Pearson Correlation	.472(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Ingin menghindari riba.	Pearson Correlation	.443(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Tidak ada sistem bunga.	Pearson Correlation	.254(*)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.011	
	N	100	
Prinsip ekonomi Islam	Pearson Correlation	.462(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Ingin coba-coba saja.	Pearson Correlation	.575(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Mengikuti teman-teman satu kantor.	Pearson Correlation	.524(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	
Produk sesuai dengan kebutuhan anda.	Pearson Correlation	.508(**)	Valid
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	100	

Sumber : Data diolah, 2010.

Berdasarkan uji validitas tersebut, item pertanyaan yang digunakan sebagai item pertanyaan yang valid dalam penelitian, sebanyak 12 (dua belas) item pertanyaan, karena menunjukkan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05, yang dinyatakan valid digunakan sebagai item pertanyaan dalam penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Pengujian selanjutnya adalah uji reliabilitas instrumen, untuk mengetahui apakah item-item pertanyaan dalam masing masing instrumen penelitian telah baik digunakan dalam penelitian.

Tabel 5.11 Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.708	12

Sumber: Output *Analisis Scale of Reliability* by SPSS Ver. 17

Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan nilai *alpha cronbach* sebesar 0,708 lebih besar dari 0,60 dengan jumlah butir item pertanyaan sebanyak 12 pertanyaan. Nilai *alpha Cronbach* butir-butir pertanyaan yang lebih besar dari nilai 0,60 tersebut menunjukkan setiap butir pertanyaan telah reliabel dan layak digunakan dalam penelitian.

C. Uji Analisis Regresi Logistic

Pengujian menggunakan alat uji analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh yang muncul dari minat responden PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan menggunakan produk

pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah. Penelitian menggunakan persamaan regresi logistic sebagai alat uji analisis dalam menguji hipotesis yang diajukan dalam penelitian.

Setelah proses pengumpulan data dari lapangan, kemudian dianalisis menggunakan alat uji analisis statistik regresi untuk mengetahui kesimpulan terhadap data yang diperoleh. Data yang diperoleh merupakan data nominal *Dummy*, pada keputusan penggunaan produk sebagai variabel tergantung Y. sedangkan data variabel bebas X terdiri dari skor total skala *likert* berdasarkan hasil jawaban responden terhadap angket yang dibagikan. Pengujian regresi logistic dalam penelitian menggunakan variabel *dummy* keputusan menggunakan produk pembiayaan, sebagai variabel dependen. *Dummy* 0 pada responden yang tidak menggunakan produk pembiayaan, dan *dummy* 1 digunakan pada responden yang menggunakan produk pembiayaan.

Untuk mempermudah perhitungan regresi dari data yang cukup banyak maka dalam penelitian ini diselesaikan dengan bantuan perangkat lunak (*software*) komputer program SPSS 15. Sebelum melakukan analisis Regreis Logistik, terlebih dahulu dilakukan uji persyaratan yaitu uji Ketepatan Model (Model Fit)

1. Menilai Model Fit

Hasil pengujian model fit seperti pada hasil output SPSS dapat diringkas dalam tabel berikut :

Tabel 5.12 Uji Ketepatan Model Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	3.624	8	.889

Hasil Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit diperoleh nilai statistik sebesar 3,624 dengan probabilitas signifikansi 0,889 yang nilainya jauh diatas 0,05. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model dapat diterima. Artinya model regresi logistik dengan prediktor minat responden PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan menggunakan produk pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah adalah memiliki model fit yang baik.



2. Estimasi Hasil Regresi Logistic

Secara lengkap hasil uji regresi logit disajikan dalam tabel 5.13. sebagai berikut :

Tabel 5.13 Hasil Regresi Logit

Step	Bunga	B
1(a)		1.384
	Pelayanan	.726
	Riba	1.059
	Alasan	.271
	Constant	-11.671

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dibuat persamaan regresi Logistik :

$$\text{Ln} \frac{p}{1-p} = -11,671 + 1,384 X_1 + 0,726 X_2 + 1,059 X_3 + 0,271 X_4$$

Dari persamaan regresi logistik tersebut maka dapat dijelaskan bahwa nilai konstanta sebesar $-11,671$ menunjukkan bahwa pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah akan rendah atau cenderung memilih produk non pembiayaan jika PNS di lingkungan STAIN tidak memperhatikan bunga bank konvensional, pelayanan, kesesuaian dengan syariat islam dan alasan menggunakan produk.

Variabel bunga kredit bank konvensional tinggi merupakan variabel yang mempengaruhi pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah dengan koefisien regresi yang positif sebesar $1,384$. Berarti apabila pandangan PNS tentang bunga kredit bank konvensional tinggi semakin meningkat maka kecenderungan akan memilih produk pembiayaan syariah.

Variabel pelayanan mudah merupakan variabel yang mempengaruhi pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah dengan koefisien regresi yang positif sebesar $0,726$. Berarti apabila pandangan PNS tentang pelayanan mudah semakin meningkat maka akan cenderung memilih produk pembiayaan syariah.

Variabel Larangan riba merupakan variabel yang mempengaruhi pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah dengan koefisien regresi yang positif sebesar $1,059$. Berarti apabila pandangan PNS stain tentang larangan riba semakin kuat maka cenderung akan memilih produk pembiayaan syariah semakin tinggi.

Variabel alasan penggunaan merupakan variabel yang mempengaruhi pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah dengan

koefisien regresi yang positif sebesar 0,271. Berarti apabila pandangan para PNS tentang alasan penggunaan yang mudah persyaratannya maka PNS cenderung memilih produk pembiayaan syariah.

3. Uji Regresi Serentak

Hasil Regresi Secara serentak ditunjukkan pada tabel 4.8 berikut :

**Tabel 5.14 Hasil Uji Serentak
Omnibus Tests of Model Coefficients**

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	49.539	4	.000
	Block	49.539	4	.000
	Model	49.539	4	.000

Hasil uji regresi serentak digunakan untuk membuktikan hipotesis secara serentak. Untuk membuktikan pengaruh secara serentak digunakan Uji *Chi Square*. Hasil uji *Chi Square* yang setara dengan Uji F pada analisis regresi Linier menunjukkan angka sebesar 49,539 dan probabilitas sebesar 0,000. Dengan demikian $p\text{-value} < 0,05$, maka H_a diterima dan menolak H_o (hipotesis ditolak). Ini menunjukkan bahwa bunga kredit bank konvensional lebih tinggi, syarat dan pelayanan yang mudah, larangan riba, serta alasan menggunakan produk secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah pada PNS di lingkungan STAIN.

4. Koefisien Determinasi

Untuk menjelaskan besarnya pengaruh variabel independent yaitu bunga kredit bank konvensional lebih tinggi, syarat dan pelayanan yang mudah, larangan riba, serta alasan menggunakan produk terhadap pemilihan produk pembiayaan lembaga perbankan syariah, ditunjukkan dengan koefisien determinasi seperti pada Tabel 5.15 berikut:

Tabel 5.15 Koefisien Determinasi

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	86.520(a)	.391	.525

Dilihat dari output SPSS nilai Cox Snell's R-Square sebesar 0,391 dan Nilai Nagelkerke's R^2 adalah 0,525 yang berarti variabilitas variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabilitas variabel independent sebesar 52,5%. Dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,525, maka dapat diartikan bahwa 52,5% pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah dapat dijelaskan oleh Minat PNS di lingkungan STAIN Pekalongan yang terdiri dari bunga kredit bank konvensional lebih tinggi, syarat dan pelayanan yang mudah, larangan riba, serta alasan menggunakan produk. Sedangkan sisanya sebesar 47,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

5. Pengujian Secara Parsial

Hasil pengujian secara parsial dapat ditunjukkan pada Tabel 5.16 berikut:

Tabel 5.16 Pengujian Secara Parsial

		Wald	df	Sig.
Step 1(a)	Bunga	16.889	1	.000
	Pelayanan	4.721	1	.030
	Riba	10.085	1	.001
	Alasan	.581	1	.446
	Constant	22.987	1	.000

Berdasarkan hasil Tabel 5.16 pada variabel bunga kredit bank konvensional yang lebih tinggi menghasilkan nilai Wald hitung sebesar 16,889, dengan signifikansi sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa adanya penolakan hipotesis nol (H_0), dan menerima hipotesis alternative (H_a). Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel minat nasabah dari pandangan tentang bunga kredit pada bank konvensional yang lebih tinggi dibandingkan pembayaran pembiayaan syariah berpengaruh terhadap variabel keputusan penggunaan produk pembiayaan secara signifikan. Bentuk pengaruh yang muncul adalah pengaruh searah, karena terdapat tanda positif pada nilai koefisien (b), yakni 1,384, pada signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05. Tanda positif pada nilai koefisien (b) dalam regresi dengan variabel *dummy* dalam penelitian, menunjukkan arti bahwa semakin tinggi pandangan responden semakin tinggi pula kecenderungan untuk memilih produk pembiayaan syariah.

Hasil pengujian pada variabel persyaratan dan pelayanan yang mudah menghasilkan nilai Wald hitung sebesar 4,721, dengan signifikansi sebesar 0,030 lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa adanya penolakan hipotesis nol (H_0), dan menerima hipotesis alternative (H_a). Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel minat nasabah dari pandangan tentang persyaratan yang mudah serta pelayanan yang cepat dalam mengajukan pembiayaan syariah berpengaruh terhadap variabel keputusan penggunaan produk pembiayaan secara signifikan. Bentuk pengaruh yang muncul adalah pengaruh searah, karena terdapat tanda positif pada nilai koefisien (b), yakni 0,726, pada signifikansi 0,030 lebih kecil dari 0,05. Tanda positif pada nilai koefisien (b) dalam regresi dengan variabel *dummy* dalam penelitian, menunjukkan arti bahwa semakin tinggi pandangan responden tentang syarat dan pelayanan yang mudah semakin tinggi pula kecenderungan untuk memilih produk pembiayaan syariah.

Hasil pengujian pada variabel larangan riba sehingga sesuai dengan syariat Islam menghasilkan nilai Wald hitung sebesar 10,085, dengan signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa adanya penolakan hipotesis nol (H_0), dan menerima hipotesis alternative (H_a). Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel minat nasabah dari pandangan tentang larangan riba menurut syariat Islam berpengaruh terhadap variabel keputusan penggunaan produk pembiayaan secara signifikan. Bentuk pengaruh yang muncul adalah pengaruh searah, karena terdapat tanda positif pada nilai koefisien (b), yakni 1,059, pada

signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,05. Tanda positif pada nilai koefisien (b) dalam regresi dengan variabel *dummy* dalam penelitian, menunjukkan arti bahwa semakin tinggi pandangan responden tentang larangan riba yang semakin tinggi kecenderungan untuk memilih produk pembiayaan syariah.

Hasil pengujian pada variabel alasan menggunakan produk pembiayaan menghasilkan nilai Wald hitung sebesar 0,581, dengan signifikansi sebesar 0,446 lebih besar dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa adanya penerimaan hipotesis nol (H_0), dan menolak hipotesis alternative (H_a). Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel minat nasabah dari pandangan tentang alasan dalam menggunakan produk pembiayaan tidak berpengaruh terhadap variabel keputusan penggunaan produk pembiayaan secara signifikan. Hal ini berarti alasan responden yang berbeda-beda tidak mempengaruhi dalam keputusannya untuk memilih produk pembiayaan syariah.

D. Pengaruh Minat terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah

Konsep tentang bank Islam, masih relatif baru bagi masyarakat Indonesia, meskipun berbagai bentuk sosialisasi telah dilakukan sejak tahun 1992. Sosialisasi pengenalan konsep bank Islam di Indonesia, dimulai dengan didirikannya Bank Muamalat sebagai bank pertama yang menggunakan system syariah murni, belum menyentuh pasar secara menyeluruh. Sosialisasi

juga dilakukan dalam konsep syariah dari berbagai jenis produk yang dipasarkan oleh Bank Muamalat, sebagai produk layanan perbankan Islam.

Pada sisi lain, perkembangan bank Islam sangat pesat hingga tahun 2010, hampir seluruh bank yang beroperasi di Indonesia telah memiliki unit atau cabang yang melayani produk perbankan berdasarkan syariah. Bank-bank konvensional pada umumnya telah mencoba mengembangkan sayap untuk memberikan berbagai layanan perbankan syariah dalam berbagai bentuk produk, bagi nasabah yang menginginkan menggunakan produk syariah.

Sosialisasi juga dilakukan pada tataran akademisi, dengan dibukanya berbagai jurusan ekonomi Islam, di banyak Perguruan Tinggi Islam termasuk di STAIN Pekalongan, dan Perguruan Tinggi Umum. Pengkajian perbankan Islam, sebagai bentuk penerapan konsep ekonomi Islam, menjadi topik hangat pada tataran akademik. Pada kenyataannya, ekonomi Islam masih banyak dalam tataran konsep teoritis akademis, terlihat dengan belum terealisasi dalam tataran pragmatis secara menyeluruh.

STAIN Pekalongan, sebagai salah satu Perguruan Tinggi Islam yang memiliki kompetensi dalam mengembangkan ekonomi Islam pada tataran konsep teoritis, tentunya tidak boleh mengabaikan tataran praktis. Terutama dalam bentuk sosialisasi praktek dari sumber daya insan yang berkecimpung dalam pengembangan keilmuan. Untuk itu di STAIN Pekalongan, pada Jurusan Syariah, selain membuka program studi ekonomi Islam juga membuka program studi Diploma 3 Perbankan Syariah. Juga telah dirintis

pendirian BMT di lingkungan Kampus, sebagai sarana untuk menerapkan ilmu–ilmu atau teori–teori yang ada di bangku kuliah.

Pengetahuan tentang perbankan Islam dan produk–produknya, sebagai turunan konsep ekonomi Islam, lebih baik daripada kalangan masyarakat non akademis. Tingkat kepercayaan terhadap system ekonomi Islam, seharusnya lebih tinggi dalam menggunakan berbagai bentuk produk syariah.

Proses pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen berawal dari panggilan diri terhadap kebutuhan individu konsumen. Kemudian konsumen secara langsung mencari berbagai informasi tentang cara untuk pemenuhan kebutuhan tersebut. Informasi yang diperoleh, digunakan untuk mempertimbangkan berbagai alternative produk yang ada di pasaran. Hasil pertimbangan dari berbagai alternative yang ada, menjadi sebuah keputusan terhadap pembelian, yang kemudian akan diteruskan menjadi perilaku dalam pembelian kebutuhan yang sama berikutnya.

Konsumen pada jasa perbankan, juga memiliki proses yang hampir sama dengan uraian di atas, nasabah sebuah bank akan mempertimbangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah secara individu ataupun kelompok. Pemahaman terhadap produk menjadi landasan nasabah tertarik dan berminat pada suatu produk jasa perbankan, terutama perbankan syariah. Pertimbangan pada kebutuhan dan kemanfaatan produk yang dipilih menjadi landasan utama nasabah memilih produk jasa perbankan.

Pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan, pada dasarnya telah mengetahui dan memahami berbagai bentuk jasa perbankan syariah.

Namun keputusan membeli / menggunakan jasa perbankan syariah sangat berkaitan dengan kebutuhan. Besarnya minat pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan, berpengaruh terhadap pemilihan produk perbankan syariah. Hal tersebut tercermin dari hasil-hasil pengujian statistik yang menunjukkan kesimpulan bahwa nasabah yang memiliki minat tinggi terhadap perbankan syariah, semakin tinggi kepercayaan nasabah terhadap produk pembiayaan syariah, dan nasabah yang memiliki minat rendah akan terlihat lebih cenderung memilih produk non pembiayaan seperti tabungan, deposito dan lainnya sebagai pilihan penggunaan produk perbankan syariah.

Minat PNS di lingkungan STAIN Pekalongan, pada umumnya pada tingkatan sedang, apabila dikategorikan dalam tiga tingkatan. Pengkategorian pencapaian skor minat, dapat diukur berdasarkan perhitungan kategorisasi sebagai berikut:⁹⁹

$$\text{Skor minimum ideal} = 12 \times 1 = 12$$

$$\text{Skor maksimum ideal} = 12 \times 5 = 60$$

$$\text{Mean ideal} = (60 + 12) / 2 = 36$$

$$\text{SD ideal} = (60 - 12) / 6 = 8$$

$$\text{Tinggi} = \text{Mean} + 1.5 (\text{Standard Deviasi}) = 36 + 1.5 \times 8 = 48$$

$$\text{Sedang} = \text{Mean} + 0.5 (\text{Standard Deviasi}) = 36 + 0.5 \times 8 = 40$$

$$\text{Rendah} = \text{Mean} - 1.5 (\text{Standard Deviasi}) = 36 - 1.5 \times 8 = 24$$

Berdasarkan pengkategorian tersebut, frekuensi minat dapat ditunjukkan pada Tabel 5.17

⁹⁹ Syaifuddin Azwar, *Penyusunan Skala Psikologi*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta 2008, hal. 108

Tabel 5.17 Hasil Pengkategorian Minat

	Minat Responden			Total
	Rendah	Sedang	Tinggi	
Pengelompokan Produk Tabungan dan lainnya	26	16	0	42
Pembiayaan	10	30	18	58
Total	36	46	18	100

Hasil pengkategorian menunjukkan bahwa minat dengan kategori 'Rendah' sebesar 36% responden, 'Sedang' sebesar 46%, dan kategori 'Tinggi' sebesar 18%. Dari hasil tersebut responden yang memiliki minat yang tinggi seluruhnya memilih produk pembiayaan sedangkan minat responden yang rendah mayoritas memilih produk tabungan dan lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat para PNS lingkungan STAIN Pekalongan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan produk-produk perbankan syariah. PNS di lingkungan STAIN Pekalongan memiliki kecenderungan semakin tinggi kepercayaan PNS terhadap produk pembiayaan syariah.

Pada tabel 5.8 terlihat responden dosen, yang diasumsikan memiliki konsep pemahaman dan minat lebih tinggi dibandingkan dengan tenaga administrasi, terhadap produk pembiayaan syariah, responden penabung hanya sebanyak 21 (dua puluh satu) responden, dibandingkan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan yaitu sebanyak 26 orang dengan perincian 2 orang

memilih pembiayaan murni dan 24 orang memilih tabungan sekaligus pembiayaan, sedangkan pengguna produk syariah yang lain hanya 1 responden.

Pada kelompok kedua, yakni kelompok staf administrasi, juga terlihat bahwa responden yang memilih pembiayaan adalah sebanyak 31 orang dengan rincian 13 orang memilih pembiayaan murni dan 19 orang memilih tabungan sekaligus pembiayaan. Sedangkan yang memilih sebagai penabung sebanyak 18 responden. Kesimpulan yang dapat diambil pada hasil pengamatan data penelitian tersebut, bahwa semakin tinggi pemahaman PNS terhadap produk-produk perbankan syariah, akan meningkatkan minat terhadap penggunaan produk pembiayaan syariah. Semakin meningkatnya minat akan mengarahkan PNS, untuk cenderung memilih produk pembiayaan. Semakin rendah minat PNS terhadap produk perbankan syariah, cenderung akan mengarahkan PNS memilih produk non pembiayaan seperti tabungan dan jasa lainnya.

Selain itu, bank syariah juga dijadikan sebagai alternative pembiayaan yang dianggap lebih baik dari bank konvensional, terlihat pada minat yang rendah mengarahkan PNS hanya menggunakan produk pembiayaan sebagai alternative untuk pemenuhan kebutuhannya saja. Hal tersebut tidak berbeda dengan penelitian yang dilakukan di Samarinda Mursyid, yang menyatakan

bahwa potensi bank syariah mampu menjadi alternative, dan bahkan lebih baik dan menguntungkan bagi nasabah¹⁰⁰.

Jika dilihat dari perdimensi menunjukkan bahwa minat responden terhadap pandangan tentang bunga kredit bank konvensional yang lebih tinggi, syarat dan pelayanan yang mudah serta larangan riba dalam syariah Islam yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap pemilihan produk pembiayaan syariah, sedangkan untuk dimensi alasan responden tidak berpengaruh secara signifikan.

Adanya pengaruh positif pandangan responden terhadap bunga kredit bank konvensional yang lebih tinggi terhadap pemilihan pembiayaan syariah, menunjukkan bahwa semakin tinggi pandangan responden maka semakin tinggi pula dalam keputusan pemilihan produk pembiayaan. Hal ini disebabkan karena adanya beberapa perbedaan prinsip dalam perbankan syariah dengan konvensional. Perbedaan pertama terletak pada akadnya. Pada bank syariah, semua transaksi harus berdasarkan akad yang dibenarkan oleh syariah. Dengan demikian, semua transaksi itu harus mengikuti kaidah dan aturan yang berlaku pada akad-akad muamalah syariah. Pada bank konvensional, transaksi pembukaan rekening, baik giro, tabungan maupun deposito, berdasarkan perjanjian titipan, namun prinsip titipan ini tidak sesuai dengan aturan syariah, misalnya wadi'ah, karena dalam produk giro, tabungan maupun deposito, menjanjikan imbalan dengan tingkat bunga tetap terhadap uang yang disetor. Perbedaan kedua terdapat pada imbalan yang diberikan.

¹⁰⁰ Mursyid, *Preferensi Masyarakat Terhadap Bank Syariah Di Kota Samarinda*, Tesis, Yogyakarta: MSI UII, 2003, hal.140

Bank konvensional menggunakan konsep biaya (cost concept) untuk menghitung keuntungan. Artinya, bunga yang dijanjikan di muka kepada nasabah penabung merupakan ongkos atau biaya yang harus dibayar oleh bank. Oleh karena itu bank harus menjual kepada nasabah lain (peminjam) dengan biaya bunga yang lebih tinggi. Perbedaan antara keduanya disebut spread yang menandakan apakah perusahaan tersebut untung atau rugi. Bila spread-nya positif, di mana beban bunga yang dibebankan kepada peminjam lebih tinggi dari bunga yang diberikan kepada penabung, maka dapat dikatakan bahwa bank mendapatkan keuntungan. Sebaliknya juga benar. Sedangkan bank syariah menggunakan pendekatan profit sharing, artinya dana yang diterima bank disalurkan kepada pembiayaan. Keuntungan yang didapat dari pembiayaan tersebut dibagi dua, untuk bank dan untuk nasabah, berdasarkan perjanjian pembagian keuntungan di muka. Perbedaan ketiga adalah sasaran kredit/ pembiayaan. Para penabung di bank konvensional tidak sadar uang yang ditabung dipinjamkan untuk berbagai bisnis, tanpa memandang halal-haram bisnis tersebut. Sedangkan di bank syariah, penyaluran dan simpanan dari masyarakat dibatasi oleh prinsip dasar, yaitu prinsip syariah Artinya bahwa pemberian pinjaman tidak boleh ke bisnis yang haram seperti, perjudian, minuman yang diharamkan, pornografi dan bisnis lain yang tidak sesuai dengan syariah.

Untuk dimensi pandangan pelayanan dan syarat yang mudah terbukti berpengaruh positif terhadap pemilihan produk pembiayaan syariah di lingkungan PNS STAIN Pekalongan. Hal ini disebabkan karena sebagian

besar pembiayaan syariah mayoritas terfokus untuk melayani Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang menginginkan proses mudah, pelayanan cepat dan persyaratan ringan. Selain itu Bank Syariah memiliki petugas yang berfungsi sebagai armada antar jemput setoran dan penarikan tabungan/deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan. Pelayanan ini sangat relevan dengan kebutuhan masyarakat UMK yang cenderung tidak bisa meninggalkan usaha kesehariannya di pasar/toko/rumah. Pelayanan ini juga berlaku untuk kalangan PNS sehingga sangat memudahkan untuk melakukan pembelian produk pembiayaan.

Hasil analisis terhadap larangan riba terbukti berpengaruh positif terhadap keputusan pembiayaan syariah. Hal ini disebabkan karena Bank Syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga (interest fee), tetapi berdasarkan pada prinsip syariah yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (profit and loss sharing atau PLS).¹⁰¹ Ide dasar adanya bank syariah ini adalah upaya untuk menangkal sistem ribawi yang ada pada bank- bank konvensional sebagaimana yang berkembang dewasa ini. Sebab dalam perspektif Islam terhadap persoalan ini sudah jelas, yaitu Allah dengan jelas dan tegas mengharamkan riba. Hal inilah yang mendasari PNS dalam memilih pembiayaan syariah untuk menghindari riba.

Pada dimensi alasan responden tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan syariah. Hal ini disebabkan karena sebagian responden adalah para PNS yang telah memiliki tingkat pengetahuan yang lebih tinggi

¹⁰¹ Sutan Remi Syahdeni, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Pustaka Utama Grafiti, Jakarta, 1999), hal.1.

termasuk pengetahuan tentang pembiayaan syariah, sehingga kecerungan dalam mengikuti teman bukan motivasi utama dalam memilih produk pembiayaan.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian terhadap kecenderungan minat para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan membeli atau memanfaatkan produk pembiayaan murabahah pada perbankan syariah, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Secara umum, terdapat minat yang positif dari para pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap keputusan untuk membeli atau memanfaatkan produk pembiayaan Murabahah pada perbankan syariah di sekitar kota Pekalongan. Artinya bahwa produk pembiayaan Murabahah dari bank syariah mendapat respon dan tanggapan yang baik dari para pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan. Hal ini ditandai dengan adanya peningkatan jumlah nasabah dari para pegawai negeri sipil STAIN pekalongan yang memutuskan untuk memilih produk pembiayaan Murabahah bank syariah. Baik bank syariah mandiri, bank muamalat, maupun bank BNI syariah. Minat para pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan, selain karena adanya faktor religious juga dipengaruhi oleh adanya faktor bagi hasil pembiayaan bank syariah lebih rendah dibandingkan tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh bank konvensional. Selain itu juga karena syarat yang ditentukan oleh bank syariah relatif mudah dan pelayanan yang cepat serta ramah, sehingga para

pegawai negeri sipil di lingkungan STAIN Pekalongan lebih memilih untuk menggunakan produk pembiayaan Murabahah pada perbankan syariah, karena dipandang lebih menguntungkan dan lebih sesuai dengan syariat Islam.

2. Terdapat pengaruh minat PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah. Dengan arah pengaruh positif berarti semakin besar minat PNS di lingkungan STAIN Pekalongan maka semakin tinggi pemanfaatan responden dalam menggunakan produk pembiayaan syariah. Hasil perdimensi menunjukkan bahwa minat responden terhadap pandangan tentang bunga kredit bank konvensional yang lebih tinggi, syarat dan pelayanan yang mudah serta larangan riba dalam syariah Islam yang terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap pemilihan produk pembiayaan syariah, sedangkan untuk dimensi alasan responden tidak berpengaruh secara signifikan.

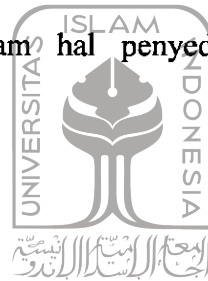
B. Saran

Penelitian ini hanya memberikan gambaran umum tentang minat para PNS di lingkungan STAIN Pekalongan terhadap pembiayaan Murabahah pada perbankan syariah. Untuk melihat potensi pasar secara riil, baik di lingkungan STAIN Pekalongan atau di luar lingkungan tersebut, tentu harus dilakukan penelitian tindak lanjut atau *marketing research* secara lebih mendalam.

Bank syariah haruslah lebih aktif lagi dalam melakukan sosialisasi secara intensif, komprehensif dan terstruktur, baik terhadap masyarakat dilingkungan

STAIN Pekalongan, lebih-lebih terhadap masyarakat di luar STAIN Pekalongan. Hal ini dikarenakan tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah masih sangat terbatas pada pertimbangan emosional keagamaan saja.

Selain melakukan sosialisasi, perbankan syariah haruslah meningkatkan kinerja dan kemampuan sumber dayanya, memperluas jaringan dengan membuka cabang baru ataupun menambah fasilitas di berbagai tempat yang mudah dijangkau oleh masyarakat, sehingga mampu bersaing dengan perbankan konvensional dalam hal penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR PUSTAKA

- Al Qur'an dan Terjemahannya*, 1989, Ed. Revisi, Semarang: CV. Toha Putra
- Anastasi, Anne, 1979, *Field of Applied Psychology*, second edition, Tokyo: McGraw-Hill Kogakusha Ltd.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta : Tazkia Institute,
- Antonio, Muhammad Syafi'i, M. Akhyar Adnan, Iwan Triyuwono, Muhammad, Dumairy, 2002, *Bank Syariah, Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Yogyakarta : Ekonisia.
- Arifin, Zainul, 2000. *Memahami Bank Syari'ah – Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta : Alfabet
- Azwar, Syaifuddin, 2008, *Penyusunan Skala Psikologi*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar;
- Cahyadin, Malik dan Sri Giyanti, 2007. *Preferensi Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Indonesia*, Buletin Ekonomika dan Bisnis Islam, Yogyakarta Laboratorium Ekonomika dan Bisnis Islam (LEBI) FEB UGM.
- Dahlia, 2008. *Preferensi Nasabah Dalam Memilih Produk Dan Jasa Bank Syariah di PT Bank Muamalat Tbk. Cabang Denpasar (Komparasi antara nasabah muslim dan nasabah non Muslim)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII
- Danim, Sudarwan, 2004. *Metode Penelitian Untuk Ilmu-ilmu Perilaku : Acuan Dasar Bagi Mahasiswa Program Sarjana dan Peneliti Pemula*, Edisi 1. Jakarta : Bumi Aksara
- Dharmanesta, Basu Swastha dan T. Hani Handoko, 2008, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, edisi pertama, Yogyakarta: BPF E.
- E. B. Hurlock, 1990, *Perkembangan Anak*, Jilid 2, ed. Keenam, Terj. Med. Meitasari Tjandrasa, Yogyakarta: BPF E
- Engel, James. F, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, 1994, *Perilaku Konsumen*, Jilid 1, Alih Bahasa oleh : Drs. F.X. Budiyo, Jakarta : Binarupa Aksara.

- F. Hasan, 1981, *Kamus Istilah Psikologi*, Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen P dan K.
- H. Alfred L, 2002. *Analisis Sikap Nasabah Terhadap Produk Bank Muamalat Indonesia (Studi pada BMI Cabang Surabaya)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII.
- Kartono, Kartini, 1990, *Psikologi Umum* (Bandung: Mandar Maju.
- Kotler, Philip, 2005. *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi kesebelas. Jakarta: Indeks.
- Kenangan, Album, 2009, *Wisuda Sarjana ke-19, Diploma Tiga ke-5, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan*, Pekalongan : STAIN Pekalongan Press.
- Loudon, David L. and Albert J. Della Bitta, 1993, *Consumer Behavior*, fourth edition, New York; McGraw- Hill International Edition.
- Maghfur Ahmad, dkk, 2007, *Sepuluh Tahun Mengabdi, Profil STAIN Pekalongan (1997 – 2007)*, Pekalongan : STAIN Pekalongan Press.
- Maslow, Abraham H., 1987, *Motivation and Personality*, Third Edition, New York: Longman Inc.
- Muflih, Muhammad, 2006. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, Edisi I, Jakarta : RajaGrafindo Persada
- Muhammad, 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta : Ekonisia
- Muhibbudin, 2003. *Tanggapan Masyarakat Terhadap Bank Syariah (Studi Atas Bank Muammalat Makassar)*, Tesis, Yogyakarta: MSI UII.
- Mursyid, 2003. *Preferensi Masyarakat Terhadap Bank Syariah Di Kota Samarinda*, Tesis, Yogyakarta: MSI UII
- Parno, 2007. *Analisis Faktor-Faktor yang menjadi pertimbangan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII.
- Perwataatmadja, Karnaen & Muhammad Syafi'I Antonio, 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta : Veresia Grafika
- Prasetyo, Ristiyanti, John J.O.I Ihalauw, 2004, *Perilaku Konsumen*, Edisi 1, Yogyakarta : Andi.

- Purwandari, Wahyu, 2007. *Respon dan Persepsi Dosen Perguruan Tinggi Ekonomi Islam di Daerah Istimewa Yogyakarta Terhadap Keputusan Beli Jasa Bank Syariah*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII
- Qordhowi, Yusuf, Sayyid Qutb, Shalah Muntashir, 1995, *Haruskah Hidup Dengan Riba*, Jakarta : Gema Insani Press.
- Rangkuti, Freddy, 1996, *Riset Pemasaran*, Cetakan 1, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Ringkasan Eksekutif, *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah di Wilayah Kalimantan Selatan*, Kerjasama Direktorat Perbankan Syariah – Bank Indonesia dengan Institut Pertanian Bogor, 2004, www.bi.go.id.
- Schiffman, Leon G., Leslie Lazar Kanuk, 1997, *Consumer Behavior*, fifth edition, USA: Prentice Hall International Edition.
- Setiadi, Nugroho J., 2008. *Perilaku Konsumen, Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, Edisi I Jakarta : Kencana
- Sholahuddin, M, 2006, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Cetakan Pertama, Surakarta : Muhammadiyah University Press.
- Sholihin, 2007, *Perilaku Konsumen Terhadap Produk BMT (Studi Kasus di BMT Kharisma Magelang Jawa Tengah)*, Tesis, Yogyakarta : MSI UII
- Simamora, Bilson, 2000. *Penduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta : Gramedia
- Soeratno dan Lincoln Arsyad, 1993. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Subagyo, Sri Fatmawati, Rudi Badrudin, Astuti Purnamawati, Algifari, 1997, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta : STIE YKPN.
- Sumitro, Markum, 2004, *Asas–Asas Perbankan Islam dan Lembaga–Lembaga Terkait (BAMUI, TAKAFUL Dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia*, Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- Walgito, B., 1989, *Pengantar Psikologi Umum*, Ed. revisi (Yogyakarta: Andi offset.
- Windyarti, Yanti, 2007. *Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Kanjengan Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Bina Umat Sejahtera Semarang*, Skripsi, Semarang ; UNES.

[www.sinarharapan.co.id/komarul hidayat, sigit, danang joko](http://www.sinarharapan.co.id/komarul%20hidayat,%20sigit,%20danang%20joko), *Perbankan Syariah Makin diminati Masyarakat*.

Zulifan, Muhammad *Meniti Jalan Sang Fahri, Seri Ekonomi Islam : Konsep Kebutuhan (1)*, dalam <http://muhammadzulifan.multiply.com>,

Zuhri, Muh, 1996, *Riba dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan, Sebuah Tilikan Antisipatif*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

PEDOMAN WAWANCARA

A. Daftar Pertanyaan

Dalam penelitian ini, penulis tidak menggunakan sistem wawancara yang terstruktur, yaitu sistem wawancara yang sebelumnya telah disiapkan daftar pertanyaan. Akan tetapi menggunakan sistem wawancara bebas. Artinya, wawancara dilakukan dengan mengajukan berbagai pertanyaan seputar beberapa hal antara lain :

1. Pengetahuan para responden terhadap perbankan syariah, baik mengenai sistem operasionalnya, produk-produk yang ada pada perbankan syariah, maupun hal-hal lain yang berkaitan dengan dunia perbankan syariah.
2. Minat responden terhadap produk perbankan syariah terutama pada produk Murabahah, mengingat banyak responden yang menjadi nasabah pada perbankan syariah yang ada di sekitar kota Pekalongan.
3. Produk perbankan syariah yang dipilih dan digunakan oleh responden.
4. Alasan para responden memilih dan menggunakan produk perbankan syariah.
5. Bank syariah mana yang dipilih responden sebagai nasabahnya.

B. Waktu Pelaksanaan

Wawancara dengan para responden ini, dilakukan tidak terjadwal, tetapi menggunakan metode acak, artinya, setiap ada kesempatan penulis untuk mewawancarai responden, maka penulis meminta waktu kepada responden untuk mengajukan berbagai pertanyaan seputar hal di atas. Sehingga lamanya waktu wawancara tidak dapat di ukur dan dihitung secara terstruktur.

Wawancara ini membutuhkan waktu 2 – 3 bulan lamanya, yaitu pada bulan Nopember 2009 sampai dengan bulan Januari 2010. Dan dalam satu hari, penulis tidak menentukan jumlah responden yang harus diwawancarai,

mengingat para responden tidak dapat di pastikan ada pada hari itu, sehingga dilakukan secara acak.

C. Hasil Wawancara

Dari hasil wawancara dengan responden, mengenai pengetahuan tentang perbankan syariah diperoleh jawaban sebagai berikut :

1. Seluruh responden tahu telah hadirnya perbankan syariah yang ada di kota Pekalongan.
2. Seluruh responden mengetahui, bahwa perbankan syariah beroperasi dengan sistem syariah, artinya sistem operasional yang bebas dari transaksi riba.
3. Seluruh responden mengetahui dan memahami mengenai adanya larangan riba dalam kehidupan sehari-hari.
4. Seluruh responden menyetujui bahwa bank syariah adalah solusi terbaik dalam rangka pemenuhan kebutuhan akan tambahan dana dalam baik dalam jumlah sedikit atau banyak, karena alasan religious yaitu transaksi yang bebas riba.
5. Produk bank syariah yang digunakan responden :

No.	Jenis Produk	Jumlah Responden Pengguna
1.	Tabungan	40
2.	Pembiayaan	15
3.	Tabungan & Pembiayaan	42
4.	Produk lainnya	3
	Jumlah	100

Dari jumlah tersebut, untuk produk tabungan, pembiayaan dan tabungan sekaligus pembiayaan, sudah jelas. Namun untuk produk lainnya dapat dijelaskan sebagai berikut :

1 orang responden menggunakan fasilitas save deposit box, untuk menyimpan benda-benda berharga milik responden. Responden tidak bersedia menjelaskan apa yang disimpan dalam save deposit box di bank

syariah tersebut, namun responden hanya memberikan alasan bahwa untuk keamanan benda berharga milik responden dari tindak kejahatan seperti pencurian atau perampokan, dan juga mengamankan apabila terjadi musibah seperti kebakaran, banjir dan lain-lain.

1 orang responden yang lain menggunakan jasa bank syariah sebagai tempat atau sarana untuk kebutuhan pembayaran tagihan rekening listrik, telepon dll. Dengan alasan bahwa letak rumah responden dengan bank syariah tersebut berdekatan, sehingga lebih memudahkan bagi responden tersebut untuk menggunakan fasilitas bank syariah.

Dan 1 orang responden ke 3 yang menggunakan produk lainnya pada bank syariah adalah bahwa responden hanya memanfaatkan jasa untuk mentransfer uang kepada anaknya yang sedang menempuh studi di luar kota. Alasan responden ini menggunakan produk tersebut karena keinginan anaknya untuk menjadi nasabah bank syariah yang lebih syar'i.

6. Rincian jumlah responden yang diwawancarai selama 3 bulan (sejak Nopember 2009 sampai dengan Januari 2010) :

A. Bulan Nopember 2009 :

No.	Tanggal	Tempat	Jumlah Responden yang diwawancarai
1.	2 Nop 2009	STAIN Pekalongan	9
2.	3 Nop 2009	STAIN Pekalongan	7
3.	4 Nop 2009	STAIN Pekalongan	5
4.	9 Nop 2009	STAIN Pekalongan	2
5.	12 Nop 2009	STAIN Pekalongan	1
6.	17 Nop 2009	STAIN Pekalongan	2
7.	23 Nop 2009	STAIN Pekalongan	4
		Jumlah	30

B. Bulan Desember 2009

No.	Tanggal	Tempat	Jumlah Responden yang diwawancarai
1.	1 Des 2009	STAIN Pekalongan	7
2.	2 Des 2009	STAIN Pekalongan	6
3.	3 Des 2009	STAIN Pekalongan	11
4.	7 Des 2009	STAIN Pekalongan	4
5.	8 Des 2009	STAIN Pekalongan	4
6.	10 Des 2009	STAIN Pekalongan	1
7.	17 Des 2009	STAIN Pekalongan	5
8.	21 Des 2009	STAIN Pekalongan	3
9.	29 Des 2009	STAIN Pekalongan	4
		Jumlah	45

B. Bulan Januari 2010

No.	Tanggal	Tempat	Jumlah Responden yang diwawancarai
1.	4 Jan 2010	STAIN Pekalongan	3
2.	5 Jan 2010	STAIN Pekalongan	6
3.	8 Jan 2010	STAIN Pekalongan	2
4.	12 Jan 2010	STAIN Pekalongan	4
5.	18 Jan 2010	STAIN Pekalongan	2
6.	20 Jan 2010	STAIN Pekalongan	3
7.	26 Jan 2010	STAIN Pekalongan	5
		Jumlah	25

Jumlah total :

- 1. Bulan Nopember : 35 orang responden
 - 2. Bulan Desember : 45 orang responden
 - 3. Bulan Januari : 25 orang responden
- Jumlah keseluruhan : 100 orang responden

7. Alasan responden memilih dan menggunakan produk perbankan syariah antara lain :

Alasan	Jumlah Responden
Bunga bank > bagi hasil	42
Syarat mudah, pelayanan cepat	16
Adanya larangan riba	31
Mengikuti teman	11
Jumlah	100

8. Bank syariah yang dipilih oleh responden :

No.	Bank Syariah	Jumlah Responden
1.	Bank Muamalat	53
2.	Bank Syariah Mandiri	34
3.	Ban BNI Syariah	13
	Jumlah	100

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN 1

DAFTAR KUESIONER

Kepada:

Yth. Bapak/ Ibu/ Saudara/i

Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan STAIN Pekalongan

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan penelitian yang berjudul “Minat Pegawai Negeri Sipil Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PNS di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan”, maka kami mohon kesediaan Bapak/ Ibu/ Saudara/i sekalian untuk mengisi daftar pertanyaan atau kuesioner ini.

Perlu ditekankan bahwa dalam pengisian kuesioner ini tidak ada jawaban yang salah, apapun jawaban yang anda berikan adalah benar. Mengingat penelitian ini semata-mata dimaksudkan untuk kepentingan akademik, maka saya sangat mengharapkan jawaban yang sesuai dengan pendapat Bapak/ Ibu/ Saudara/i. Sesuai dengan kode etik penelitian, saya menjamin kerahasiaan identitas responden dan hasil isian kuesioner ini.

Kesediaan Bapak/ Ibu/ Saudara/i merupakan bantuan yang sangat besar artinya bagi terselesaikannya penelitian ini. Atas kerjasama dan bantuan Bapak/ Ibu/ saudara/i saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Peneliti

Ida Isnawati

Bagian Pertama

Petunjuk pengisian:

*) Pilihlah salah satu jawaban yang sesuai, dengan memberi tanda (√)

1. Jabatan:

- Dosen
- Administrasi

2. Umur:*

- ≤ 30 tahun
- 31-40 tahun
- 41-50 tahun
- ≥ 51 tahun

3. Jenis Kelamin:*

- Pria
- Wanita

4. Latar Belakang Pendidikan:

- Lulus SLTP- SLTA
- Lulus Akademi (D3)
- Lulus Perguruan Tinggi (S1, S2, S3)



5. Pendapatan Tiap Bulan (gaji dan selain gaji):*

- Kurang dari Rp. 2.000.000,-
- antara Rp.2.000.000,- - Rp.5.000.000,-
- antara Rp. 5.000.000,- - Rp. 10.000.000,-
- lebih dari Rp. 10.000.000,-

6. Jenis Produk atau Jasa BMT yang Dipilih:*

- Tabungan
- Pembiayaan
- Tabungan sekaligus Pembiayaan
- Jasa lainnya

7. Mengapa Bapak/ Ibu/ Saudara/ i memilih produk-produk Bank Syariah?

- Bunga Kredit Bank Konvensional lebih tinggi dari Bank Syariah
- Persyaratan yang mudah dan pelayanan yang cepat
- Adanya larangan riba
- Hanya ingin mengikuti teman sekantor

Bagian Kedua

Petunjuk pengisian:

1. Pada bagian kedua angket ini, Bapak/ Ibu/ Saudara/ i diharapkan mengisi jawaban dari pertanyaan yang tersedia dengan memberikan tanda centang (√) pada jawaban yang dianggap paling sesuai.
2. Keterangan jawaban:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
N : Netral
TS : Tidak Setuju
STS: Sangat Tidak Setuju

No	Keterangan	SS	S	N	TS	STS
1	Anda berminat untuk bermitra dengan Bank Syariah karena bunga kredit pada bank konvensional terlalu tinggi.					
2	Alasan anda mengajukan pembiayaan Murabahah di bank syariah karena bagi hasil yang harus dibayarkan kepada pihak bank tidak memberatkan nasabah.					
3	Konsep bagi hasil yg ditawarkan pihak bank sangat menguntungkan nasabah.					
4	Syarat untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah sangat mudah.					
5	Pegawai bank syariah melayani nasabah secara profesional dan memuaskan.					
6	Proses pelayanan di bank syariah sangat cepat, sehingga anda tertarik untuk menjadi nasabah di sana.					
7	Anda berminat menjadi nasabah karena semata-mata ingin menghindari riba.					
8	Anda mengajukan pembiayaan di bank syariah karena tidak ada sistem bunga.					
9	Prinsip bagi hasil merupakan prinsip yang digunakan dalam ekonomi Islam, sehingga anda merasa aman untuk bermitra dengan bank syariah.					
10	Anda menjadi nasabah di bank syariah hanya karena ingin coba-coba saja.					
11	Alasan anda bermitra dengan bank syariah karena hanya ingin mengikuti teman-teman satu kantor.					
12	Anda berminat untuk menggunakan produk pembiayaan di bank syariah karena sesuai dengan kebutuhan anda.					

LAMPIRAN II

HASIL PENYEBARAN KUESIONER

HASIL PENYEBARAN ANGKET BAGIAN PERTAMA

NO	JABATAN	UMUR	JENIS KELAMIN	PENDIDIKAN	PENDAPATAN	PRODUK	ALASAN
1	1	2	2	2	2	1	2
2	1	2	2	3	1	3	3
3	1	2	1	3	2	3	1
4	1	2	2	3	2	3	3
5	1	1	1	3	2	3	4
6	1	4	1	3	2	1	2
7	1	2	1	3	2	1	3
8	1	4	2	3	2	3	3
9	1	4	1	3	2	3	3
10	1	2	1	3	1	1	3
11	1	2	1	3	2	3	3
12	1	2	1	3	2	1	2
13	1	2	1	3	2	1	1
14	1	2	1	3	2	3	3
15	1	2	2	3	2	3	1
16	1	2	1	3	2	2	1
17	1	2	2	3	2	3	2
18	1	2	1	3	3	1	3
19	1	2	1	3	1	3	1
20	1	2	2	3	3	3	2
21	1	4	2	3	2	3	2
22	1	2	1	3	2	1	3
23	1	2	1	3	2	1	3
24	1	2	1	3	3	1	3
25	1	3	1	3	3	3	3
26	1	2	1	3	2	1	1
27	1	2	1	3	2	1	3
28	1	2	1	3	2	3	2
29	1	2	1	3	1	1	3
30	1	2	1	3	2	3	4
31	1	2	1	3	2	1	3
32	1	2	2	3	2	3	3

33	1	3	1	3	2	3	3
34	1	3	2	3	3	3	3
35	1	3	1	3	2	3	2
36	1	3	1	3	3	3	2
37	1	2	2	3	2	2	1
38	1	3	1	3	2	3	3
39	1	3	2	3	2	1	3
40	1	2	1	3	2	1	3
41	1	1	2	3	1	1	3
42	1	1	1	3	1	3	4
43	1	1	2	3	1	1	1
44	1	2	1	3	2	3	3
45	1	1	1	3	2	1	3
46	1	1	1	3	2	4	1
47	1	3	1	3	2	1	4
48	1	3	1	3	2	1	3
49	2	2	1	3	2	3	2
50	2	2	1	1	2	2	1
51	2	2	1	1	2	3	1
52	2	2	2	3	2	3	1
53	2	3	1	3	2	1	3
54	2	2	2	3	2	2	1
55	2	1	1	1	1	2	1
56	2	2	2	3	2	3	4
57	2	3	2	2	2	1	1
58	2	3	1	3	2	1	4
59	2	3	1	3	2	3	3
60	2	1	1	3	2	1	2
61	2	1	1	1	1	2	1
62	2	2	1	3	2	3	1
63	2	1	2	1	1	2	1
64	2	3	1	3	2	3	3
65	2	2	2	3	1	1	3
66	2	2	1	3	2	4	2
67	2	1	2	3	1	1	3
68	2	1	2	3	1	1	3
69	2	2	2	3	1	1	3
70	2	2	1	3	2	2	1
71	2	2	2	3	2	1	3
72	2	3	1	3	2	3	3
73	2	2	1	3	2	3	4

74	2	2	1	3	2	1	3
75	2	2	1	3	2	2	2
76	2	2	1	3	2	1	3
77	2	2	1	1	1	2	1
78	2	2	1	3	1	3	2
79	2	1	1	3	1	1	3
80	2	1	1	3	2	3	3
81	2	3	2	3	2	3	3
82	2	1	1	3	2	2	4
83	2	4	1	2	2	1	3
84	2	2	1	2	1	3	2
85	2	2	1	2	2	1	3
86	2	1	1	2	1	1	3
87	2	3	1	3	2	3	3
88	2	1	1	2	1	2	2
89	2	2	2	2	1	3	1
90	2	2	2	3	2	3	1
91	2	2	2	1	1	1	2
92	2	1	2	1	1	3	1
93	2	1	2	1	1	1	3
94	2	2	2	1	1	2	4
95	2	4	1	1	1	3	3
96	2	1	1	3	2	1	4
97	2	4	1	3	2	4	2
98	2	3	1	1	2	2	2
99	2	1	1	1	1	2	1
100	2	1	1	1	1	3	3

KETERANGAN :

1. DOSEN: 1 = 49 ORANG
ADMINISTRASI: 2 = 51 ORANG
2. ≤ 30 TH: 1 = 22 ORANG
31 - 40 TH: 2 = 53 ORANG
41 -50 TH: 3 = 18 ORANG
≥ 51 TH: 4 = 7 ORANG
3. LAKI-LAKI: 1 = 69 ORANG
PEREMPUAN: 2 = 31 ORANG
4. SLTP - SLTA: 1 = 14 ORANG
AKADEMI (D3): 2 = 8
PERGURUAN TINGGI (S1,S2,S3): 3 = 78 ORANG

5. ≤ 2 JUTA : 1 = 28 ORANG
2 - 5 JUTA : 2 = 65 ORANG
5 - 10 JUTA : 3 = 7 ORANG
 ≥ 10 JUTA: 4
6. TABUNGAN: 1 = 39 ORANG
PEMBIAYAAN: 2 = 15 ORANG
TABUNGAN DAN PEMBIAYAAN: 3 = 43 ORANG
LAIN-LAIN: 4 = 3
7. BUNGA KREDIT LEBIH TINGGI: 1 = 24 ORANG
SYARAT MUDAH: 2 = 19 ORANG
LARANGAN RIBA: 3 = 46 ORANG
MENGIKUTI TEMAN SEKANTOR: 4= 11 ORANG



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

HASIL PENYEBARAN ANGKET
BAGIAN KEDUA

NO	BUNGA TINGGI			SYARAT MUDAH			LARANGAN RIBA			ALASAN PENGGUNAAN		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5	1	2	4	2	2	2	3	2	3	2	2
2	5	1	4	4	2	2	4	4	4	2	2	2
3	4	2	4	4	3	2	4	4	4	3	2	2
4	5	1	2	2	2	2	2	4	2	4	4	4
5	4	2	5	5	2	2	4	4	3	4	4	4
6	2	2	2	4	3	2	2	4	4	3	4	4
7	5	1	4	5	2	2	2	3	3	4	4	3
8	2	1	5	4	2	2	5	5	4	3	4	2
9	5	5	3	4	2	3	5	5	5	2	4	1
10	2	2	3	2	4	4	2	4	5	3	4	2
11	5	5	4	4	3	1	2	2	4	3	4	4
12	5	5	3	3	2	1	1	3	3	5	4	4
13	5	2	4	3	1	2	1	3	2	2	2	1
14	5	5	4	4	3	2	4	4	4	1	2	1
15	5	5	5	5	1	2	3	5	4	4	4	3
16	4	4	4	4	2	3	5	5	5	3	4	4
17	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3
18	3	2	2	2	1	5	3	3	2	2	1	2
19	5	4	5	3	2	3	4	4	4	3	3	3
20	5	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4
21	4	4	3	2	2	2	4	4	4	4	4	3
22	3	2	2	4	2	4	3	3	2	2	1	4
23	3	3	4	4	2	4	3	2	3	4	4	4
24	3	3	2	3	5	4	3	3	1	4	3	4
25	4	5	5	3	3	4	4	4	4	5	5	4
26	4	4	3	3	4	3	3	2	4	4	3	4
27	3	3	4	4	2	2	2	2	1	4	4	3
28	5	5	4	5	4	3	5	4	5	5	5	5
29	5	2	4	4	3	4	3	2	2	2	2	2
30	5	1	5	5	3	4	4	3	2	5	5	5
31	5	5	3	3	4	3	3	3	2	3	5	3
32	4	1	3	1	2	2	4	5	5	3	3	3
33	4	2	4	4	2	2	4	4	5	4	5	4
34	4	1	2	2	3	3	5	4	5	3	3	3
35	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4
36	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3

37	5	4	4	4	2	4	5	5	5	4	4	5
38	4	3	2	5	5	5	4	4	5	3	3	4
39	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2
40	4	2	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4
41	4	3	4	3	2	4	3	2	3	3	4	3
42	4	1	1	4	3	3	4	4	4	4	4	3
43	5	2	4	4	2	2	5	2	5	5	5	5
44	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4
45	4	3	4	4	3	4	5	4	5	4	2	4
46	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	4	2
47	3	4	3	3	4	4	3	5	4	4	4	4
48	3	1	2	2	2	3	2	4	4	2	3	2
49	4	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	5
50	5	4	5	5	3	4	4	2	4	4	4	4
51	4	4	5	4	4	3	2	3	4	5	5	4
52	4	4	4	2	2	2	2	1	4	4	4	5
53	2	2	2	5	3	3	4	4	4	2	3	1
54	5	4	5	4	5	5	2	3	5	4	5	4
55	5	4	4	4	4	5	2	1	5	4	4	4
56	4	4	5	5	4	4	4	5	5	1	4	4
57	3	3	2	3	2	4	4	4	4	3	2	2
58	2	2	3	3	3	3	3	1	5	3	4	5
59	5	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3
60	3	3	3	2	1	2	3	4	2	2	3	2
61	5	5	5	4	4	5	3	3	4	4	4	3
62	5	5	4	5	5	4	3	2	4	4	4	3
63	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	4	5
64	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
65	3	3	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4
66	3	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4
67	3	3	4	2	3	2	3	5	5	2	2	2
68	3	3	3	2	1	2	1	1	1	4	5	4
69	1	1	2	4	5	5	2	5	5	2	3	3
70	5	1	1	4	5	5	1	5	1	4	5	3
71	4	4	5	2	2	2	5	4	5	4	4	4
72	5	1	5	5	4	5	3	5	5	4	5	4
73	5	5	5	5	5	4	1	4	3	3	3	4
74	3	2	3	3	4	5	2	2	2	3	3	3
75	5	5	3	3	4	2	3	4	4	3	4	3
76	5	5	2	2	2	2	2	2	5	4	4	5
77	5	4	4	5	3	4	4	5	5	1	2	2

78	5	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4
79	3	3	4	4	3	4	3	2	4	4	4	3
80	4	5	5	5	3	3	4	4	3	4	3	2
81	4	4	5	4	4	4	3	3	4	3	4	4
82	4	5	5	5	4	5	2	5	1	5	5	4
83	4	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	3
84	3	1	2	5	4	5	5	3	4	3	4	4
85	3	3	2	2	1	3	2	1	5	3	4	4
86	3	3	4	3	2	2	2	4	2	2	4	3
87	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5
88	5	4	4	5	4	5	1	1	1	3	5	3
89	5	5	4	5	5	4	2	5	4	4	4	3
90	5	4	5	4	4	4	3	3	5	4	4	3
91	3	2	3	4	2	4	4	2	4	4	5	4
92	5	5	5	5	3	4	4	4	5	5	4	5
93	3	3	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3
94	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4
95	5	5	5	3	1	1	4	1	4	2	4	4
96	4	3	4	4	3	1	1	1	4	3	3	2
97	4	2	2	3	2	4	2	4	4	5	4	5
98	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4
99	5	5	4	4	5	4	3	2	4	4	4	3
100	4	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	4

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

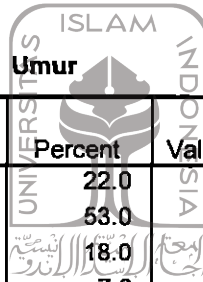
LAMPIRAN III

HASIL UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS

Frequency Table

Jabatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Dosen	48	48.0	48.0	48.0
	Administrasi	52	52.0	52.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<= 30 tahun	22	22.0	22.0	22.0
	31 - 40 tahun	53	53.0	53.0	75.0
	41 - 50 tahun	18	18.0	18.0	93.0
	>= 51 tahun	7	7.0	7.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pria	69	69.0	69.0	69.0
	Wanita	31	31.0	31.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Latar Belakang Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lulus SLTP - SLTA	14	14.0	14.0	14.0
	Lulus Akademi (D3)	8	8.0	8.0	22.0
	Lulus Perguruan Tinggi (S1, S2, S3)	78	78.0	78.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pendapatan Tiap bulan (gaji)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp.2.000.000	28	28.0	28.0	28.0
Rp.2.000.000 - 5.000.000	66	66.0	66.0	94.0
Rp.5.000.000 - 10.000.000	6	6.0	6.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Jenis Produk BMT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tabungan	39	39.0	39.0	39.0
Pembiayaan	15	15.0	15.0	54.0
Tabungan sekaligus Pembiayaan	43	43.0	43.0	97.0
Jasa Lainnya	3	3.0	3.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Alasan memilih

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Bunga kredit bank konvensional lebih tinggi dari Bank Syariah	24	24.0	24.0	24.0
Persyaratan yang mudah dan pelayanan cepat	19	19.0	19.0	43.0
Adanya larangan riba	47	47.0	47.0	90.0
Hanya mengikuti teman sekantor	10	10.0	10.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Pengelompokan Produk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tabungan dan lainnya	42	42.0	42.0	42.0
Pembiayaan	58	58.0	58.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Minat Responden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	36	36.0	36.0	36.0
	Sedang	46	46.0	46.0	82.0
	Tinggi	18	18.0	18.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pengelompokan Produk * Minat Responden Crosstabulation

Count

		Minat Responden			Total
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Pengelompokan Produk	Tabungan dan lainnya	26	16	0	42
	Pembiayaan	10	30	18	58
	Total	36	46	18	100

Pengelompokan Produk * Jabatan Crosstabulation

Count

		Jabatan		Total
		Dosen	Administrasi	
Pengelompokan Produk	Tabungan dan lainnya	22	20	42
	Pembiayaan	26	32	58
	Total	48	52	100

Correlations

		Total
Bunga kredit pada bank konvensional terlalu tinggi.	Pearson Correlation	.461(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Bagi hasil yang dibayarkan tidak memberatkan nasabah.	Pearson Correlation	.549(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Konsep bagi hasil menguntungkan nasabah.	Pearson Correlation	.579(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Syarat mengajukan pembiayaan sangat mudah.	Pearson Correlation	.558(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Pegawai melayani nasabah secara profesional	Pearson Correlation	.529(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Proses pelayanan cepat	Pearson Correlation	.472(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Ingin menghindari riba.	Pearson Correlation	.443(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Tidak ada sistem bunga.	Pearson Correlation	.254(*)
	Sig. (2-tailed)	.011
	N	100
Prinsip ekonomi Islam	Pearson Correlation	.462(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Ingin coba-coba saja.	Pearson Correlation	.575(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Mengikuti teman-teman satu kantor.	Pearson Correlation	.524(**)

	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Produk sesuai dengan kebutuhan anda.	Pearson Correlation	.508(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Total	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	100

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

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

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

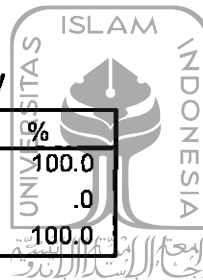
Case Processing Summary

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

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.708	12



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN IV

HASIL REGRESI LOGISTIC

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	100	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	100	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		100	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Tidak memanfaatkan produk pembiayaan	0
memanfaatkan produk pembiayaan	1

Block 0: Beginning Block

Iteration History^{a,b,c}

Iteration	-2 Log likelihood	Coefficients
		Constant
Step 1	136.059	.320
0 2	136.058	.323
3	136.058	.323

a. Constant is included in the model.

b. Initial -2 Log Likelihood: 136.058

c. Estimation terminated at iteration number 3 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah		Percentage Correct
			Tidak memanfaatkan produk pembiayaan	memanfaatkan produk pembiayaan	
Step 0	Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah	Tidak memanfaatkan produk pembiayaan memanfaatkan produk pembiayaan	0	42	.0
			0	58	100.0
Overall Percentage					58.0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

Variables in the Equation

Step	Variables	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	.323	.203	2.538	1	.111	1.381

Variables not in the Equation

Step	Variables	Score	df	Sig.
Step 0	Bunga	27.948	1	.000
	Pelayaran	11.615	1	.001
	Riba	12.750	1	.000
	Alasan	5.998	1	.014
Overall Statistics		41.510	4	.000

Block 1: Method = Enter

Iteration History^{a,b,c,d}

Iteration		-2 Log likelihood	Coefficients				
			Constant	Bunga	Pelayanan	Riba	Alasan
Step 1	1	90.767	-7.484	.972	.431	.657	.137
1	2	86.747	-10.616	1.287	.647	.957	.235
	3	86.521	-11.594	1.377	.720	1.051	.268
	4	86.520	-11.671	1.384	.726	1.059	.271
	5	86.520	-11.671	1.384	.726	1.059	.271

a. Method: Enter

b. Constant is included in the model.

c. Initial -2 Log Likelihood: 136.058

d. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	49.539	4	.000
	Block	49.539	4	.000
	Model	49.539	4	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	86.520 ^a	.391	.525

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	3.624	8	.889

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah = Tidak memanfaatkan produk pembiayaan		Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah = memanfaatkan produk pembiayaan		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	9	9.417	1	.583	10
	2	9	8.457	1	1.543	10
	3	6	7.309	4	2.691	10
	4	6	6.010	4	3.990	10
	5	5	4.430	5	5.570	10
	6	3	2.554	7	7.446	10
	7	2	1.619	8	8.381	10
	8	2	1.140	8	8.860	10
	9	0	.755	10	9.245	10
	10	0	.309	10	9.691	10

Classification Table^a

Observed		Predicted		Percentage Correct
		Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah	Tidak memanfaatkan produk pembiayaan	
Step 1	Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah		9	78.6
	Tidak memanfaatkan produk pembiayaan	33		
Overall Percentage	Pemanfaatan pembiayaan lembaga perbankan syariah	11	47	81.0
	Tidak memanfaatkan produk pembiayaan			80.0

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Bunga	1.384	.337	16.889	1	.000	3.991
	Pelayanan	.726	.334	4.721	1	.030	2.066
	Riba	1.059	.333	10.085	1	.001	2.882
	Alasan	.271	.355	.581	1	.446	1.311
	Constant	-11.671	2.434	22.987	1	.000	.000

a. Variable(s) entered on step 1: Bunga, Pelayanan, Riba, Alasan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- Nama lengkap : **Ida Isnawati, S.E.**
- Tempat dan tanggal lahir : **Pekalongan, 10 Mei 1974**
- Profesi : **Pegawai Negeri Sipil pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan**
- Jabatan : **Staf pada Subbag. Akademik dan Kemahasiswaan**
- Alamat Instansi : **Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Pekalongan
Jl. Kusumabangsa No. 9 Pekalongan**
- Alamat Rumah : **Panjang Indah III Jl. Palapa 2 No. 8 Rt. 02 RW.
08 Kelurahan Kandang Panjang Kecamatan
Pekalongan Utara Kota Pekalongan**
- Riwayat Pendidikan : **SD Ma'had Islam I Pekalongan (1980 – 1986)
SMP Ma'had Islam Pekalongan (1986 – 1989)
SMA Negeri 3 Pekalongan (1989 – 1992)
S.1 Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas
Pekalongan (1994 – 1999)**
- Riwayat Pekerjaan :
- **1 Nopember 1999** : **Pegawai Honorer pada STAIN Pekalongan**
 - **1 Maret 2000** : **PNS pada STAIN Pekalongan sampai dengan sekarang.**
- Karya Ilmiah : **Analisis Laba Kotor dan Profitabilitas Sebagai
Alat Bantu Bagi Manajemen Dalam Evaluasi
Penjualan Produk.**

Pekalongan, Mei 2010,

Penulis,

Ida Isnawati