

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Bank Syari'ah**

###### **a. Pengertian Bank Syari'ah**

Kata Bank berasal dari kata *Banque* dalam bahasa Prancis, dan dari kata *Banco* dalam bahasa Italia, yang berarti peti/lemari atau bangku. Kata peti atau lemari menyiratkan fungsi sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga. Istilah perbankan di dalam Al-Qur'an tidak disebutkan secara eksplisit tetapi yang dimaksud adalah sesuatu yang memiliki unsur-unsur seperti struktur, manajemen, fungsi, hak dan kewajiban maka semua itu disebutkan dengan jelas, seperti zakat, sadaqah, *ghanimah* (rampasan perang), *bai'* (jual beli), *dayn* (utang dagang), *maal* (harta dan sebagainya, yang memiliki fungsi yang dilaksanakan oleh pihak tertentu dalam kegiatan ekonomi (Sudarsono, 2008).

Berdasarkan pendapat di atas maka Bank Syari'ah adalah Bank yang aktivitasnya dan pengelolaannya menanggalkan sistem bunga yang merupakan suatu riba. Bank Syari'ah bisa juga disebut sebagai Bank Islam atau Bank muamalah adalah lembaga keuangan atau perbankan dimana kegiatan utamanya memberikan kredit dan jasa-jasa perbankan pada umumnya serta peredaran uang yang pengoperasiannya sesuai dengan prinsip-prinsip Syari'ah Islam yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist. Jadi dengan adanya Bank Syari'ah maka akan tercipta suatu sistem bermuamalat secara Islam yang mengacu kepada ketentuan Al-Qur'an dan Hadist. Sistem ini dimaksudkan untuk mencapai suatu mamfaat yang tidak hanya mamfaat duniawi tapi juga mamfaat akhirat.

Menurut Antonio (2001) bahwa perbedaan pokok antara Bank Syari'ah dan konvensional meliputi:

Tabel 2.1. Perbedaan antara Bank Syari'ah dan Bank Konvensional

Bank Syari'ah	Bank Konvensional
a. Melakukan investasi-investasi yang halal saja.	a. Investasi yang halal dan haram
b. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa.	b. Memakai perangkat bunga
c. <i>Profit dan falah oriented</i>	c. Profit oriented
d. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	d. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur-kreditur.
e. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syari'ah.	e. Tidak terdapat dewan sejenis

Sumber: Antonio (2001)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa adanya perbedaan dari Bank Syari'ah dan Bank konvensional, dimana pada Bank Syari'ah prinsip Bank Syari'ah berdasarkan prinsip bagi hasil sedangkan Bank konvensional memakai perangkat bunga. Lebih lanjut, Antonio (2001) menjelaskan perbedaan prinsip bagi hasil dan bunga terdapat dalam tabel berikut:

Tabel 2.2. Perbedaan Bagi hasil dengan Bunga

Bunga	Bagi Hasil
a. Penentuan bunga pada waktu akad didasarkan pada asumsi harus selalu untung.	a. Rasio/nisbah bagi hasil ditentukan pada waktu akad dengan mempertimbangkan kemungkinan untung rugi.
b. Persentase bunga berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.	b. Rasio bagi hasil ditentukan berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
c. Pembayaran bunga tetap dengan tidak mempertimbangkan apakah proyek yang dijalankan nasabah untung atau rugi.	c. Bagi hasil didasarkan pada keuntungan proyek yang dijalankan. Kerugian ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

d. Bunga yang dibayarkan tidak meningkat meskipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming”.	d. Peningkatan jumlah pendapatan akan meningkatkan pembagian laba.
e. Keberadaan bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh agama Islam dan juga semua agama.	e. Bagi hasil tidak diragukan keabsahannya

Sumber: Antonio (2001)

Berbicara mengenai Bank Syari’ah, haruslah mengenal yang namanya akuntansi perbankan Syari’ah karena akuntansi perbankan Syari’ah diperlukan untuk mendukung kegiatan yang harus dilakukan sesuai Syari’ah. Hal ini dikarenakan ketidakmungkinan dapat menerapkan yang sesuai dengan Syari’ah jika transaksi tersebut dicatat oleh proses yang akuntansi yang tidak sesuai dengan Syari’ah. Adapun perkembangan dan ciri khas dari perbankan atau lembaga keuangan Syari’ah adalah suatu kaitan yang erat dengan sektor rill, sebab dalam sistem non-ribawi, penghasilan lembaga keuangan tergantung dari keuntungan, terutama yang bersumber dari nilai tambah yang diciptakan oleh sektor rill, khususnya pertanian dan industri. Karena itu, perkembangan dan kemajuan perbankan Syari’ah dan lembaga keuangan Syari’ah perlu ditunjang dengan pengembangan bisnis.

#### b. Fungsi dan Peran Bank Syari’ah

Selayaknya suatu usaha yang dibangun atas dasar kemaslahatan umat baik dibunia dan akhirat, maka Bank Syari’ah hendaknya melakukan fungsi dan perannya sesuai dengan ajaran Islam dimana ajaran ini berlandaskan Al-Qur’an dan Hadist. Adapun Fungsi dan peran Bank Syari’ah yang sesuai dengan pembukaan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*) dalam Sudarsono (2008), sebagai berikut ini:

- 1) Bank Syari’ah berperan sebagai manajer investasi, yaitu dapat mengelolah investasi dana nasabah.

- 2) Bank Syari'ah berperan sebagai investor yang dapat menginvestasikan dananya sendiri maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
- 3) Bank Syari'ah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- 4) Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan Syari'ah, Bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelolah (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.

c. Tujuan Bank Syari'ah

Dibandingkan dengan Bank konvensional, Bank Syari'ah memiliki tujuan lebih luas daripada Bank konvensional, namun tetap mencari keuntungan dimana keuntungan tersebut didapatkan dengan cara-cara yang Syari'ah dan berasal dari sektor riil sehingga tidak adanya unsur riba. Adapun tujuan Bank Syari'ah sebagai berikut:

- 1) Menyediakan lembaga keuangan perbankan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.
- 2) Memotivasi masyarakat untuk ikut serta dalam pembangunan.
- 3) Merubah cara berpikir masyarakat agar lebih baik dan lebih ekonomis agar masyarakat tersebut lebih baik dalam hidupnya.
- 4) Melalui produk perbankan Syari'ah yang ada, akan menyadarkan masyarakat mengenai pentingnya berbagi dan bagi hasil. Artinya masyarakat tidak lagi melakukan riba.

Sedangkan menurut Sumitro dalam Sudarsono (2008) bahwa Bank Syari'ah mempunyai beberapa tujuan sebagai berikut:

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-*muamalat* secara Islam, khususnya *muamalat* yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- 2) Untuk menciptakan keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar bagi pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- 4) Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya Bank Syari'ah didalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
- 5) Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas Bank Syari'ah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi diakibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.
- 6) Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank non-Syari'ah.

d. Ciri-ciri Bank Syari'ah

Sumitro dalam Sudarsono (2008) mengatakan bahwa Bank Syari'ah mempunyai ciri-ciri berbeda dengan Bank konvensional, adapun ciri-ciri Bank Syari'ah adalah:

- 1) Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar-menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.
- 2) Penggunaan presentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena bersifat melekat pada sisa utang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
- 3) Didalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, Bank Syari'ah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan dimuka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang ruginya suatu proyek yang dibiayai Bank hanyalah Allah semata.
- 4) Pengetahuan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan (*al-wadiah*) sedangkan bagi Bank dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip Syari'ah sehingga pada penyimpanannya tidak dijanjikan imbalan yang pasti.
- 5) Dewan pengawas Syari'ah (DPS) bertugas mengawasi operasionalisasi Bank dari sudut Syari'ahnya. Selain itu manajer dan pimpinan Bank Islam harus menguasai dasar-dasar *muamalah* Islam.
- 6) Fungsi kelembagaan Bank Syari'ah selain menjembatani antara pihak pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus yaitu fungsi amanah, artinya fungsi berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab

atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktu apabila dana diambil pemiliknya.

## **2. Pengetahuan Masyarakat**

Bank Syari'ah atau Bank Islam haruslah didasarkan pada prinsip-prinsip ekonomi Islam yang sesuai dengan hukum Islam. Sedangkan pengetahuan berdasarkan kamus besar bahasa Indonesia adalah segala sesuatu yang diketahui, atau segala segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan suatu hal. Engel, Blackwell dan Miniard (1994) membagi pengetahuan konsumen kedalam tiga hal jenis pengetahuan yaitu pengetahuan produk, pengetahuan pembelian, dan pengetahuan pemakaian.

Robanni (2012) menjelaskan bahwa tingkat pemahaman masyarakat terhadap perbankan Syari'ah masih tergolong rendah. Persepsi mereka terhadap keSyari'ahan Bank Syari'ah, riba, bunga dan bagi hasil masih beragam, kebanyakan dari mereka masih belum paham dan belum tahu istilah-istilah tersebut. Di sisi lain hubungan nasabah penabung Bank Syari'ah dengan statusnya yang juga sebagai nasabah penabung di Bank konvensional sangat erat kaitannya dengan status kerja dan tingkat pendidikan.

Berdasarkan uraian diatas dengan adanya pengetahuan akan suatu produk Bank Syari'ah berpengaruh terhadap minat nasabah menabung. Dan suatu persepsi yang baik terhadap Bank Syari'ah dapat diraih dengan adanya sosialisasi maupun baurun promosi. Suatu pengetahuan akan keunggulan, kebaikan, kelebihan produk Bank Syari'ah akan menambah minat nasabah maupun masyarakat yang bukan nasabah dalam berhubungan dengan perbankan Syari'ah.

## **3. Pelayanan**

Pelayanan merupakan suatu tindakan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada suatu produk fisik. Pelayanan adalah perilaku produsen guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen agar tercapai kepuasan konsumen. Perilaku produsen tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum, dan sesudah terjadinya transaksi. Pelayanan yang bertaraf tinggi pada umumnya akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang lebih sering (Kotler, 2002).

Pelayanan yang baik merupakan hal yang sangat penting untuk memenuhi kepuasan pelanggan pada industri jasa terutama perbankan. Hampir semua jenis produk yang ditawarkan memerlukan pelayanan dari karyawan perusahaan. Namun pelayanan yang diberikan terkadang berbentuk langsung dan tidak langsung. Bank dan lembaga keuangan lainnya seperti asuransi, leasing, pegadaian dan lain-lain ada yang memerlukan pelayanan langsung seperti penyetoran uang tunai, pengajuan kredit, atau pembelian produk lainnya. Dalam pelayanan tersebut ada yang memerlukan penjelasan, baik sekedaranya maupun secara rinci. Pelanggan/nasabah pada praktiknya memerlukan pelayanan yang sesuai dengan keinginannya. Kasmir (2005) membagi empat macam sebagai berikut:

- 1) Pelanggan/nasabah sangat perlu bantuan seseorang (*customer service*, pramuniaga atau kasir) untuk menuntun atau memperoleh informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan produk. Mulai dari mencari produk yang diinginkan, memilih produk, meminta penjelasan tentang produk sampai dengan pembayaran di kasir.
- 2) Pelanggan/nasabah memerlukan bantuan hanya seperlunya saja, artinya nasabah datang kemudian mencari sendiri, memilih sendiri, baru terakhir berhubungan dengan



petugas pada saat membayar. Kalaupun memerlukan bantuan hanya sekedar bertanya singkat seperti tempat barang dijual.

- 3) Pelanggan membutuhkan bantuan tetapi melalui telepon, jadi dalam hal ini pelanggan tidak berhadapan langsung secara fisik dengan kita, akan tetapi hanya melalui suara.
- 4) Pelanggan/nasabah tidak perlu meminta bantuan petugas jika tidak dalam keadaan darurat. Artinya yang dihadapi nasabah dalam hal ini adalah mesin seperti mesin anjungan tunai mandiri (ATM).

Pelayanan mempunyai hubungan dengan nasabah karena berdasarkan tingkat hubungan dengan nasabah, dimana jasa (*service*) dibedakan menjadi dua kelompok yakni kelompok *high contact system* dan *low contact service*. Pada kelompok dengan sistem kontak yang tinggi, untuk menerima jasa, nasabah harus menjadi bagian dari sistem. Sedangkan sistem kontak yang rendah, untuk menerima jasa, nasabah tidak perlu menjadi anggota atau bagian dari sistem tersebut Zeithaml et. Al dalam Umar (2005) menjelaskan bahwa kualitas pelayanan dinilai ataupun dievaluasi melalui lima dimensi, yaitu:

- 1) Berwujud (*Tangible*)

Meliputi fasilitas yang nampak seperti gedung, perlengkapan dan peralatan yang digunakan untuk melayani nasabah.

- 2) Keandalan (*Reliability*)

Pelayanan yang diberikan sesuai dengan amanah dan sesuai dengan apa yang dijanjikan atau diiklankan.

- 3) Ketanggapan (*Responsiveness*)

Memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada pelanggan serta penyampaian informasi yang jelas.

#### 4) Jaminan dan Kepastian (*Insurance*)

Pengetahuan ataupun perilaku pegawai dalam membangun kepercayaan nasabah.

#### 5) Empati (*emphaty*)

Merupakan suatu tindakan perhatian yang dilakukan kepada konsumen dalam hal ini kepekaan pegawai terhadap konsumen atau nasabah.

### **4. Lokasi**

Menentukan lokasi merupakan keputusan penting dalam bisnis yang bertujuan untuk membujuk pelanggan agar datang ke tempat tersebut dengan dalam pemenuhan kebutuhannya. Lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi yang tepat dalam mendirikan suatu usaha adalah salah satu hal yang sangat menentukan keuntungan bagi perusahaan, pengusaha akan selalu mencari lokasi yang strategis, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh konsumen. Lokasi yang tepat adalah di tempat dengan potensi pasar yang besar.

Pemilihan lokasi mempunyai sifat yang strategis karena ikut menentukan tercapainya badan usaha. Menurut Kotler (2002) salah satu kunci suksesnya usaha adalah lokasi. Lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Masyarakat belum tertarik bertransaksi di bank syariah karena lokasi bank syariah yang jauh dari tempat tinggalnya. Hal ini sesuai dengan penelitian Muhammad Abdullah Irsyat yang menyatakan bahwa sekitar 65% responden yang diteliti menyatakan tidak ingin menabung di bank syariah karena lokasinya yang jauh dari tempat tinggal. Oleh karena itu kedekatan kantor bank syariah dengan pemukiman masyarakat harus menjadi pertimbangan bank syariah, karena masyarakat cenderung lebih memilih menabung di bank yang dekat dengan tempat tinggal mereka.

Penentuan lokasi suatu bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak di lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Selain lokasi yang strategis hal lain yang juga mendukung lokasi tersebut adalah *layout* gedung dan *layout* ruangan bank itu sendiri. Penentuan layout ruangan yang baik dan benar akan menambah kenyamanan nasabah dalam berhubungan dengan bank. Lokasi bank yang baik dan strategis hendaklah memenuhi pertimbangan-pertimbangan yang umum dilakukan seperti: dekat dengan pasar, dekat dengan konsumen, dekat dengan perumahan, dekat dengan perkantoran, dekat dengan industri dan sikap masyarakat. Hal-hal tersebut tentu sangat penting untuk diperhatikan dalam menentukan lokasi bank syariah karena jika hal tersebut tidak dipertimbangkan maka akan berdampak pada perkembangan bank syariah sendiri.

## **5. Produk Syariah**

### **a. Pengertian Produk Syariah**

Produk merupakan salah satu aspek dalam *Marketing Mix* yang dianggap sangat penting dan berpengaruh. Baik buruknya produk pada umumnya akan menentukan kemajuan suatu perusahaan. Walaupun pada perusahaan jasa produk bukanlah hal yang sangat menentukan karena masih ada variabel pelayanan yang baik yang berpengaruh. Produk suatu perusahaan haruslah memiliki suatu keunggulan ataupun kelebihan dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan lain, dalam hal ini perusahaan pesaing. Menurut Mc. Carty dalam Simamora (2003) bahwa produk

adalah suatu tawaran dari sebuah perusahaan yang memuaskan atau yang memenuhi kebutuhan.

Berdasarkan pengertian diatas maka produk masih masih bersifat umum dimana produk tidak hanya berarti barang yang berbentuk konkret namun juga produk merupakan suatu jasa yang sifatnya abstrak. Perbedaan antara produk dalam hal ini barang dengan produk jasa tidak hanya pada sifat, tetapi juga pada kualitas dimana barang dapat distandarisasi sementara jasa kualitasnya berbaeda seiring dengan berjalannya waktu. Kemudian barang dapat disimpan tetapi jasa tidak dapat disimpan.

Lebih jauh membahas mengenai produk Syari”ah sebenarnya tidak ada perbedaan dengan produk pada umumnya karena produk Syari”ah pada dasarnya sama, yang membedakan adalah pada maslahat produk tersebut dan produk Syari”ah sesuai dengan sistem Islam yang berlandaskan pada ajaran-ajaran Syari”ah. Dengan kata lain, produk Syari”ah sifatnya berguna bagi konsumen maupun nasabah (Soedarsono 2008).

#### b. Jenis-jenis produk Syari”ah

Sudarsono (2008) mengatakan bahwa dalam memenuhi kebutuhan modal dan pembiayaan, Bank Syari”ah memiliki ketentuan-ketentuan yang berebeda dengan Bank konvensional. Secara umum produk-produk perbankan Syari”ah meliputi tiga aspek yaitu:

##### 1) Produk penyaluran dana (*financing*)

Penyaluran dana Bank Syari”ah dilakukan dengan berbagai metode seperti jual beli, bagi hasil, pembiayaan dan pinjaman. Arifin (2002) menjelaskan bahwa penyaluran dana pada nasabah, secara garis besar dan berdasarkan tujuannya produk pembiayaan Syari”ah terbagi atas tiga kategori, yaitu:

a) Prinsip jual-beli menjadi dasar transaksi pembiayaan yang diperuntukan untuk memiliki suatu barang

Prinsip jual-beli terdiri dari Bai' al-murabahah, Bai' as-salam, Bai' al-istishna.

(1) Bai'al Murabahah

Bai'al-Murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya. Kegiatan Bai'al-Murabahah ini baru dilakukan setelah ada kesepakatan dengan pembeli, baru kemudian dilakukan pemesanan. Dalam dunia perbankan kegiatan Bai'al-Murabahah pada pembiayaan produk barang-barang investasi baik dalam negeri maupun luar negeri seperti Letter of credit atau lebih dikenal dengan nama L/C (Antonio, 2001).

(2) Bai'as-Salam

Bai'as-salam artinya pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka. Prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dulu jenis, kualitas dan jumlah barang dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang (Antonio, 2001).

(3) Bai'al Istishna'

Bai' Al istishna' merupakan bentuk khusus dari akad Bai'assalam, oleh karena itu ketentuan dalam Bai' Al istishna' mengikuti ketentuan dan aturan Bai'as-salam. Pengertian Bai' Al istishna' adalah kontrak penjualan antara pembeli dengan produsen (pembuat barang). Kedua belah pihak harus saling menyetujui atau sepakat lebih dulu tentang harga dan sistem pembayaran. Kesepakatan harga dapat dilakukan tawar-menawar dan

sistem pembayaran dapat dilakukan di muka atau secara angsuran per bulan atau di belakang (Soemitra, 2009).

b) Prinsip sewa menjadi dasar transaksi pembiayaan yang digunakan untuk mendapatkan jasa

Prinsip sewa merupakan prinsip kontrak pembiayaan dimana suatu lembaga keuangan atau perbankan Syariah menyewakan suatu barang atau peralatan berdasarkan pembebanan biaya yang telah ditentukan sebelumnya antara nasabah dengan pihak perbankan. Prinsip sewa dalam perbankan syariah dikenal sebagai *ijarah*. *Ijarah* ialah akad pemindahan hak guna atas pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyyah*) atas barang itu sendiri (Antonio, 2001). Landasan hukum dari akad *ijarah* ini adalah fatwah DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.

Bank syariah dengan cara ini, dapat mengambil manfaat dengan tetap menguasai kepemilikan aset dan pada waktu yang sama menerima pendapatan dari sewa. Penyewa juga mengambil manfaat dari skim ini dengan terpenuhinya kebutuhan investasinya yang mendesak dan mencapai tujuan dalam waktu yang wajar tanpa harus mengeluarkan biaya modal yang besar.

Selain akad *ijarah* pembiayaan dengan prinsip sewa juga dapat dilakukannya dengan akad *ijarah muntahiyyah bittamlik*, yaitu akad transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini di akhiri dengan kepemilikan objek sewa (Ascarya, 2013). Transaksi yang disebut *ijarah muntahiyyah bittamlik* ini adalah jenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa

yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang membedakannya dengan prinsip *ijarah* biasa.

- c) Prinsip bagi hasil menjadi dasar transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus.

Prinsip bagi hasil terdiri dari *AI-musyarakah* dan *AI-mudharabah*.

(1) *AI-musyarakah* (Partisipasi Modal)

*AI-musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *AI-musyarakah* dalam praktik perbankan diaplikasikan dalam hal pembiayaan proyek. Dalam hal ini nasabah yang dibiayai dengan bank sama-sama menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut. Keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank setelah terlebih dulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *AI-musyarakah* dapat pula dilakukan untuk kegiatan investasi seperti pada lembaga keuangan modal ventura (Antonio, 2001).

(2) *AI-mudharabah*

Pengertian *Mudharabah* dapat didefinisikan sebagai sebuah akad atau perjanjian diantara dua belah pihak, dimana pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahib al-mal* atau *al-mal*), memercayakan kepada pihak kedua atau pihak lain (*pengusaha*), untuk menjalankan suatu aktivitas atau usaha. Apabila mengalami kerugian maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola, maka sipengelola yang bertanggung jawab (Antonio, 2001). Dalam praktiknya *mudharabah* terbagi menjadi 2 macam, yakni:

- (a) Mudharabah muthlaqah merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis.
- (b) Mudharabah muqayyadah merupakan kebalikan dari mudharabah muthlaqah di mana pihak lain dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan daerah bisnis. Dalam dunia perbankan Al-mudharabah biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti, pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan mudharabah diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan deposito spesial yang dititipkan (Antonio, 2001).

Keistimewaan dari sebuah mudharabah adalah pada peran ganda dari mudharib, yakni sebagai wakil (agen) sekaligus mitra. Mudharib adalah wakil dari rabb al- mal dalam setiap transaksi yang ia lakukan pada harta mudharabah. Mudharib kemudian menjadi mitra dari rabb al-mal ketika ada keuntungan.

## 2) Produk penghimpunan dana (*funding*)

Penghimpunan dana atau merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh Bank Syari'ah untuk menghimpun dana-dana dari nasabah. Produk-produk penghimpunan dana/pendanaan bank syariah ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dana merupakan hal penting karena Islam secara tegas mengutuk penimbunan tabungan dan menuntut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan sosial ekonomi Islam. Dalam hal ini, bank syariah melakukannya



dengan tidak menggunakan prinsip bunga (riba), melainkan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat Islam yakni terutama *Wadi'ah* dan *mudharabah* (Ascarya, 2013).

a) Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip titipan atau simpanan dalam tradisi fiqhi Islam, dikenal dengan nama prinsip *al-Wadi'ah*. *Al-wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari suatu pihak ke pihak lain, baik itu individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki (Antonio, 2001).

Akad berpola titipan (*Wadi'ah*) ini terbagi atas dua, yaitu *Wadi'ah Yad Amanah* dan *Wadi'ah Wadi'ah yad dhamanah*. Pada awalnya, *Wadi'ah* muncul dalam bentuk *yad al-amanah* (tangan amanah), yang kemudian dalam perkembangannya, memunculkan *yadh-dhamanah* (tangan penanggung). Akad *Wadi'ah yad dhamanah* ini akhirnya banyak dipergunakan dalam aplikasi perbankan syariah dalam produk-produk pendanaan.

b) Prinsip *mudharabah*

*Mudharabah* merupakan akad yang sesuai dengan investasi yang tujuan utamanya menjalin kerjasama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan (*mudharib*) dalam hal ini adalah bank. Pemilik dana berperan sebagai investor murni yang menanggung bagian risiko dan pengembalian dari bank. Dapat disimpulkan bahwa depositan bukanlah *lander* atau *kreditor* bagi bank seperti halnya pada bank konvensional, tetapi hubungan diantara mereka adalah mitra usaha (Misbach, 2013).

Pengaplikasian prinsip *mudharabah* ini adalah nasabah dalam hal ini bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan bank sebagai pengelola dana (*mudharib*). Dana tersebut dipergunakan bank untuk melakukan *murabahah* dan

*ijarah*. Kemudian hasil usaha ini akan dibagi hasilnya antara nasabah dengan pihak bank sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Prinsip *mudharabah* ini di aplikasikan pada produk tabungan dan deposito.

### 3) Produk jasa (*service*)

Jasa merupakan suatu produk yang tidak nampak artinya penilaian pada pelayanan dan tidak adanya standarisasi. Bank Syariah hendaknya melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada para nasabah. Produk jasa perbankan syariah meliputi: Jasa penerbitan L/C, Jasa Transfer, Jasa Inkaso, Bank Garansi, Menerima Zakat, Infak, dan Sadaqoh (untuk disalurkan).

Bank Indonesia ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)) menyebutkan bahwa karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Berdasarkan penjelasan di atas maka produk dari perbankan harus berdasarkan Syariah Islam yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist. Jadi suatu produk dikatakan sesuai Syariah jika memenuhi aspek sebagai berikut:

- 1) Tidak Terdapat unsur riba
- 2) Menggunakan prinsip nisbah bagi hasil
- 3) Tidak menggunakan unsur ketidakpastian (*gharar*) dalam transaksi.

4) Tidak membenarkan adanya unsur gambling/judi.

## **6. Minat Nasabah**

Menurut Kamus Bahasa Indonesia, minat merupakan sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu gairah atau keinginan. Sedangkan Chambali (2010) mengemukakan bahwa Minat merupakan suatu kesadaran yang berasal dari diri sendiri maupun karena faktor dari luar untuk tertarik terhadap sesuatu baik berupa benda maupun hal yang lain.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa minat adalah keinginan seseorang akan suatu yang dapat dijadikan sebagai suatu pilihan akan suatu kebutuhannya. Minat dapat berupa minat individu maupun minat kelompok masyarakat. Sinungan (1990) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah suatu bank adalah konsumsi, pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, kesadaran masyarakat dan promosi.

Indikator seorang berminat atau tidak berminat, maka diperlukan suatu penjelasan mengenai minat tersebut. Hal-hal yang menjadi indikator dapat dilihat dari keaktifan seseorang dalam mencari informasi, mengidentifikasi semua persoalan yang diminati, menganalisis dan membuat suatu tabel terhadap apa saja yang diminati sehingga dapat ditetapkan minatnya (Chambali, 2010). Contohnya seseorang yang berminat menabung akan mencari tahu bahkan aktif dalam menggali informasi yang berkaitan dengan tabungan tersebut, memilih bank yang memberikan masalah baik dunia maupun akhirat. Kemudian berbicara mengenai minat bukan hanya suatu aktivitas yang sekali dilakukan tetapi berkali-kali.

Crow dan Crow dalam Nisak (2013) mengemukakan 3 faktor yang membentuk minat, yaitu:

a. Faktor dari dalam diri manusia

Faktor ini mengacu pada kebutuhan yang muncul dari dalam individu, juga merupakan suatu motif, dorongan dari dalam maupun dorongan ingin tahu yang dapat membangkitkan minat.

b. Faktor motif sosial

Mengarah pada penyesuaian diri dengan lingkungan agar dapat diterima dalam lingkungan tersebut serta dapat diakui. Merupakan suatu aktifitas untuk memenuhi kebutuhan sosial.

c. Faktor emosional atau perasaan

Merupakan suatu faktor yang sangat berhubungan dengan perasaan atau emosi, keberhasilan dalam beraktifitas yang didorong oleh minat akan membawa suatu perasaan suka dan memperkuat minat yang sudah diminati.

## A. Penelitian Sebelumnya

Tabel 2.3. Penelitian Sebelumnya

No	Judul	Nama Peneliti (Tahun)	Model	Variabel
1	Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Kurangnya Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi pada Masyarakat di Kecamatan Rappocini Kota Makassar)	Emang (2016)	Regresi linier berganda	Pengetahuan, pelayanan, lokasi, produk, kurangnya minat masyarakat menabung
2	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Muslim di Kabupaten Bantul, Yogyakarta)	Sari (2015)	Regresi linier berganda	Fasilitas pelayanan, pengetahuan, promosi, lokasi, kurangnya minat masyarakat muslim menabung
3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Tidak Menabung di bank Syariah Di Kota Yogyakarta	Afifah (2015)	Regresi linier berganda	Lokasi, pengetahuan, persepsi, fasilitas, keputusan masyarakat muslim tidak menabung.

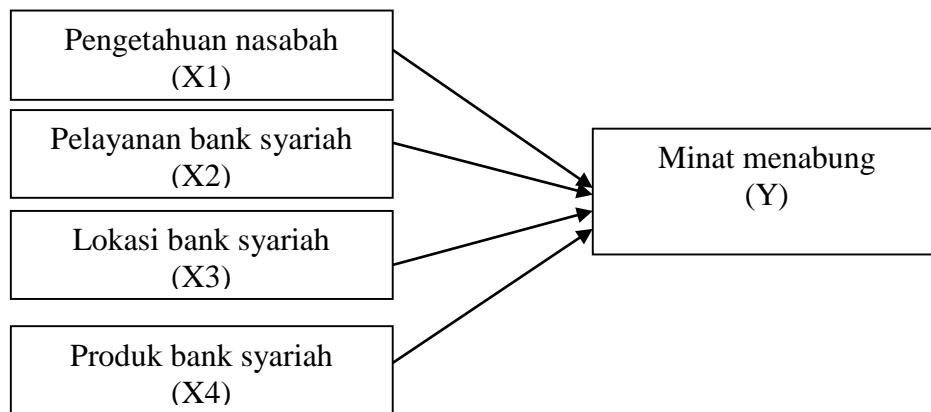
4	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Pada Bank Cimb Niaga Syariah Cabang Semarang)	Machmudah (2009)	Regresi linier berganda	Lokasi, pelayanan, religius stimuli, reputasi, profit sharing, promosi, minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank Syariah
5	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Medan	Yupitri (2012)	Uji kolerasi Rank Spearman	Fasilitas, promosi, produk, pemilihan nasabah non muslim menjadi nasabah Bank Syariah
6	Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran	Pertiwi (2012)	Deskriptif	Faktor Pelayanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi, faktor keyakinan, faktor lokasi (jarak), pengambilan keputusan untuk menabung
7	Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan Nasabah Dalam Menabung di Bank Syari'ah (Study Kasus Pada Bank Bri Syariah Cabang Gubeng Surabaya)	Rochmah (2010)	Deskriptif	Promosi, produk, syari'ah agama, manfaat menabung yaitu bagi hasil dan keamanan, lokasi, kelompok referensi

## B. Hipotesis

1. Diduga pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah Kota Padangpanjang.
2. Diduga pelayanan bank syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah Kota Padangpanjang.
3. Diduga lokasi bank syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah Kota Padangpanjang.
4. Diduga produk bank syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah Kota Padangpanjang.

### C. Model Penelitian

Berdasarkan hipotesis di atas dapat dibuat model penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1. Model Penelitian

