

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Kajian Teori**

##### **1. Industri Keuangan Syariah**

###### **a. Konsep Keuangan Syariah**

Keuangan syariah merupakan sistem keuangan yang dilandasi oleh ajaran-ajaran agama Islam. Keuangan syariah terbentuk atas larangan mutlak terhadap riba yaitu pembayaran atau penerimaan tingkat pengembalian yang telah ditentukan sebelumnya (Iqbal, 1997). Hal ini bertentangan dengan konsep dari bunga dan penggunaan instrumen berbasis debit yang berlaku pada sistem keuangan konvensional.

Filosofi sistem keuangan syariah tidak hanya melihat interaksi antara faktor produksi dan perilaku ekonomi seperti halnya konvensional, melainkan juga harus menyeimbangkan berbagai unsur etika, moral, sosial, dan dimensi keagamaan untuk meningkatkan pemerataan dan keadilan menuju kesejahteraan masyarakat yang menyeluruh (Nurhayati & Wasilah, 2015). Tujuan (*maqasid*) dari transaksi keuangan syariah dapat diringkas sebagai berikut:

- 1) Sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan syariah;
- 2) Harus bebas dari pengayaan yang tidak adil;
- 3) Harus sesuai dengan persetujuan seluruh pihak;
- 4) Merupakan bagian yang tak terpisahkan dari perdagangan sesungguhnya

nya atau aktivitas ekonomi seperti penjualan, sewa, manufaktur, atau kerjasama. (Iqbal, 1997)

Dengan demikian sistem keuangan syariah tidak hanya terfokus pada larangan riba, tetapi juga mengatur mengenai larangan tindakan penipuan, pelarangan tindakan spekulasi, larangan suap, larangan transaksi yang melibatkan barang haram, larangan menimbun barang (*ihthikar*), dan larangan monopoli (Nurhayati & Wasilah, 2015). Prinsip keuangan syariah mengacu kepada prinsip rela sama rela (*antaraddim minkum*), tidak ada pihak yang menzalimi dan dizalimi (*la tazlimuna wa la tuzhlamun*), hasil usaha muncul bersama biaya (*al kharaj bi al dhaman*), dan untung muncul bersama risiko (*al ghunmu bi al ghurmi*).

Prinsip tersebut terwujud dalam:

- 1) Pelarangan *riba*.
- 2) Pembagian risiko.
- 3) Larangan melakukan kegiatan spekulatif, termasuk didalamnya menghindari transaksi berbasis ketidakpastian (*gharar*) dan menghindari perjudian (*maysir* atau *qimar*).
- 4) Aktivitas usaha harus sesuai syariah, termasuk didalamnya menghindari investasi di industri yang dilarang berdasarkan aturan Islam. (Jamaldeen, 2012; Nurhayati & Wasilah, 2015)

#### **b. Definisi Industri Keuangan Syariah**

Keuangan syariah mengacu pada cara yang digunakan korporasi di dunia muslim, termasuk bank dan lembaga pemberi pinjaman

lainnya untuk meningkatkan modal sesuai dengan syariah, atau hukum Islam. (Ross, 2018). Dalam perkembangannya, keuangan syariah tidak hanya memfasilitasi umat muslim namun juga masyarakat umum. Sedangkan industri keuangan merupakan industri yang menyediakan jasa keuangan (Adiyanto, Supriatna, & Sunaryo, 2019). Industri keuangan syariah berdasarkan pemaparan OJK (2017) terdiri dari perbankan syariah, pasar modal syariah, asuransi syariah, pembiayaan syariah, pegadaian syariah, modal ventura syariah, dana pensiun syariah, dan penjaminan syariah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa industri keuangan syariah merupakan industri penyedia jasa keuangan yang membantu masyarakat dalam meningkatkan modal atau mengelola keuangan sesuai dengan *syariah* atau hukum Islam.

### **c. Perkembangan Industri Keuangan Syariah**

Konsep dari keuangan syariah bermula pada lahirnya Islam di abad ke-6. Umat muslim mempraktikkan sebuah versi dari keuangan syariah atau keuangan Islam selama berabad-abad sebelum kejayaan Islam runtuh dan bangsa Eropa mengkolonisasi bangsa Muslim (Jamaldeen, 2012). Keuangan syariah dalam pandangan yang luas merupakan praktik yang mendominasi di dunia umat Muslim sepanjang abad pertengahan, melibatkan berbagai kontrak perdagangan dan aktivitas bisnis seiring dengan perkembangan kredit. Di Spanyol serta negara-negara Mediteranian dan Baltik, pedagang muslim merupakan perantara yang tidak tergantikan dalam aktivitas perdagangan (Iqbal, 1997).

Seiring dengan melemahnya sistem khalifah, Dinasti Ottoman memperkenalkan perbankan barat kepada dunia Islam pada abad ke-19. Para ahli fikih mengkritik bahwa sistem tersebut menyalahi aturan syariah khususnya mengenai riba, dan berujung pada keruntuhan kekhalifahan Islam pada tahun 1924 (Nurhayati & Wasilah, 2015).

Industri keuangan syariah modern baru mulai tampak pada tahun 1970-an, sebagian besar dikarenakan upaya para ekonom muslim pada awal abad ke-20 yang menginginkan alternatif dari ekonomi konvensional barat (yang bersifat transaksi berbasis bunga sehingga melanggar hukum Islam) (Jamaldeen, 2012). Penerapan transaksi syariah modern diawali oleh sistem perbankan syariah yang diberlakukan di *Mit Ghamr Local Saving Bank* di kota Mesir pada tahun 1963. Sementara di Indonesia sendiri, sistem perbankan syariah diberlakukan pada bank syariah pertama di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia yang baru berdiri pada tahun 1991 (Nurhayati & Wasilah, 2015). Kegiatan usaha dan lembaga keuangan (bank, asuransi, pasar modal, dana pensiun, dan lain sebagainya) syariah selanjutnya berkembang dengan pesat seiring dengan perkembangan jaman.

Meskipun industri keuangan syariah tergolong masih muda di Indonesia, perkembangannya cukup pesat. Pesatnya perkembangan industri keuangan syariah terbukti dari semakin banyaknya produk dan layanan syariah, hingga perkembangan infrastruktur yang mendukung keuangan syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

## **2. Ilmu Ekonomi dalam Industri Keuangan Syariah**

### **a. Kontribusi Ilmu Ekonomi terhadap Industri Keuangan Syariah**

Perkembangan industri keuangan syariah telah meningkatkan volume dan nilai transaksi berbasis syariah sehingga kebutuhan terhadap akuntansi syariah turut meningkat. Ilmu Ekonomi syariah merupakan proses Ilmu Ekonomi yang menyediakan informasi yang sesuai, tidak hanya sebatas data terkait finansial tetapi juga mencakup informasi aktivitas entitas yang berjalan secara syariah serta memiliki tujuan sosial yang tak terhindarkan dalam Islam seperti adanya kewajiban membayar zakat (Nurhayati & Wasilah, 2015). Ilmu Ekonomi syariah diperlukan untuk mendukung kegiatan yang harus dilakukan sesuai syariah karena tidak mungkin dapat menerapkan Ilmu Ekonomi yang sesuai dengan syariah jika transaksi yang akan dicatat dalam proses Ilmu Ekonomi tersebut tidak sesuai dengan syariah.

### **b. Potensi Karir Ilmu Ekonomi di Industri Keuangan Syariah**

Industri keuangan syariah di Indonesia masih terkendala dalam pemenuhan kebutuhan tenaga kerja. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengakui SDM di bidang keuangan syariah masih terbatas sehingga fenomena rangkap jabatan pada posisi Dewan Pengawas Syariah di lembaga keuangan masih terus terjadi (Arief, 2019). Rata-rata kebutuhan SDM industri perbankan syariah per tahun kurang lebih 5.900 orang. Sementara lulusan perguruan tinggi atau universitas dengan program studi terkait perbankan syariah hanya

1.500 orang (Yudha & Festiani, 2015). Sehingga untuk memenuhi kebutuhan SDM industri keuangan syariah, industri keuangan syariah tidak hanya merekrut tenaga kerja lulusan perguruan tinggi atau universitas dengan program studi terkait perekonomian syariah, tetapi juga tenaga kerja dengan program studi perekonomian secara umum.

Sejauh ini data terkait komposisi lulusan Ilmu Ekonomi yang bekerja pada industri keuangan syariah di Indonesia secara keseluruhan masih belum tersedia namun berdasarkan berbagai laporan tahunan pada berbagai perusahaan keuangan syariah (BTPN Syariah Annual Report, 2018; Laporan Tahunan BNI Syariah, 2018), secara keseluruhan mereka cenderung merekrut tenaga kerja yang memiliki latar belakang di bidang Ilmu Ekonomi. Hal ini dikarenakan sektor keuangan tidak bisa terlepas dari Ilmu Ekonomi dan jumlah lulusan ekonomi syariah masih belum dapat memenuhi kebutuhan lapangan. Perusahaan-perusahaan sektor keuangan tak terkecuali perusahaan ranah industri keuangan syariah membutuhkan mereka yang ahli dalam bidang Ilmu Ekonomi. Minat Berkarir di Industri Keuangan Syariah

### **c. Minat Karir**

Menurut Holland (1997), minat adalah aktivitas atau tugas-tugas yang membangkitkan perasaan ingin tahu, perhatian, dan memberi kesenangan atau kenikmatan. Minat dapat menjadi indikator dari kekuatan seseorang di area tertentu di mana dia akan termotivasi untuk

mempelajarinya dan menunjukkan kinerja yang tinggi. Dengan demikian, bakat akan sulit berkembang dengan baik apabila tidak diawali dengan adanya minat pada bidang yang akan ditekuni. Sehingga minat merupakan instrumen yang kerap digunakan dalam proses penilaian karir untuk memutuskan karir yang sesuai dengan kepribadian dan kemampuan seseorang. *“Career assessments are tests or inventories that you take to tell you where your skills lie and what you like to do. But a career assessment can also be something else entirely. It can be a process of researching, learning and discussing your career interests, or what it is that you would like to do for work.”* (McNally, 2018)

Salah satu indikasi dari minat ialah seseorang merasa senang dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu. Individu yang memiliki minat terhadap suatu karir dapat berarti individu tersebut mengetahui kegiatan apa saja yang ingin ia lakukan dalam berkarir. Kegiatan-kegiatan tersebut dapat diasosiasikan dengan industri atau pekerjaan yang spesifik dan membantu seseorang dalam menentukan karir. *“Getting to know your career interests means that you are finding out what you enjoy doing on a regular basis. These are the activities that can be associated with a specific industry or job and help you make a career choice.”* (Raona, 2017)

Minat karir penting dalam menentukan keputusan berkarir karena jika seseorang benar-benar memiliki minat terhadap karir yang

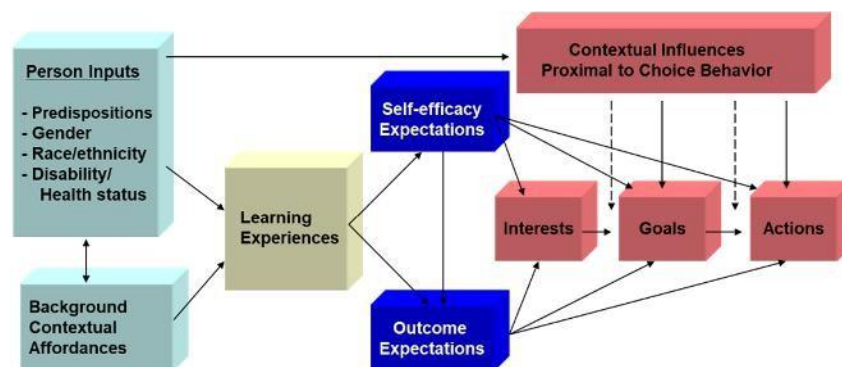
dimilikinya, maka ia akan puas dengan karir yang dijalannya. Holland (1997) berpandangan bahwa minat yang menyangkut pekerjaan dan okupasi adalah hasil perpaduan dari sejarah hidup seseorang dan keseluruhan kepribadiannya, sehingga minat tertentu akhirnya menjadi suatu ciri kepribadian yang berupa ekspresi diri dalam bidang pekerjaan, bidang studi akademik, hobi inti, berbagai kegiatan rekreatif dan banyak kesukaan yang lain (Winkel & Hastuti, 2005). Karir kerap diasosiasikan sebagai identitas diri sehingga jika seseorang sama sekali tidak tertarik dengan karir yang dimiliki, maka ia tidak akan senang jika karir tersebut menjadi bagian dari identitas nya (McNally, 2018). Ketidaktertarikan atau ketidakberminatan seseorang terhadap karir menyebabkan seseorang tidak menyukai karir tersebut. Berdasarkan penjabaran minat karir yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa minat karir adalah keinginan seseorang untuk berkarir berdasarkan preferen yang dimilikinya, sehingga ia senang jika identitas nya diasosiasikan dengan karir tersebut, dan merupakan instrumen yang dapat digunakan dalam proses penentuan karir seseorang.

#### **d. Faktor yang Berperan dalam Pembentukan Minat Karir**

Faktor yang berperan dalam pembentukkan minat karir seseorang dapat dijabarkan melalui *Social Cognitive Career Theory (SCCT)*. SCCT merupakan teori yang relatif baru dan merupakan pengembangan dari teori-teori Bandura (1969, 1977, 1989, 1997) yang



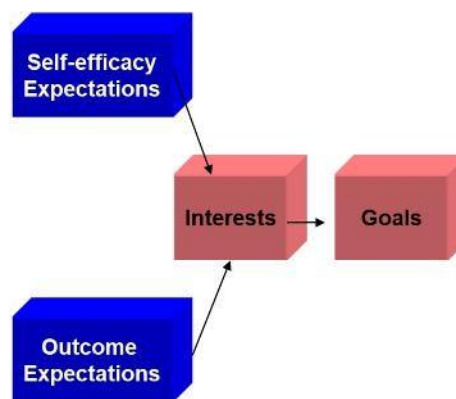
terdiri dari *Social Learning Theory*, *Self Efficacy Theory*, dan *Social Cognitive Theory*. Lent dkk., (1994) mengembangkan SCCT untuk menjelaskan 3 aspek pengembangan karir yang saling berhubungan, yaitu terdiri dari: 1) bagaimana minat akademik dan karir berkembang, 2) bagaimana penentuan pilihan edukasi dan karir, dan 3) bagaimana keberhasilan akademis dan karir diraih. Teori ini secara spesifik terfokus pada bagaimana individu mengarahkan dirinya dalam mengeksplorasi keputusan dalam berkarir. Konsep tersebut menggambarkan bahwa individu berperan aktif dalam pengembangan karir dan juga menjelaskan bagaimana eksplorasi diri berperan penting dalam pembentukan keputusan karir yang matang.



**GAMBAR 2. 1**  
**Model Social Cognitive Career Theory (Hackett, 2013)**

Teori ini terdiri dari 3 konstruksi dasar pengarahan diri dalam pengembangan karir yaitu *self-efficacy beliefs*, *outcome expectations*, dan *goals*. *Self-efficacy*, *beliefs*, dan *outcome expectations* mempengaruhi minat (*interest*), tujuan (*goals*), dan keputusan (*actions*) karir seseorang. Pembentukan tujuan karir seseorang (*goals*)

turut terbentuk dari minat karir (*career interest*) seseorang dan selanjutnya tujuan (*goals*) mempengaruhi keputusan (*actions*) karir individu. Dengan mengacu pada SCCT, penelitian ini melakukan penyesuaian SCCT model pada gambar 2 untuk melihat hubungan-hubungan terkait pembentukan dan pengaruh dari *career interest*.

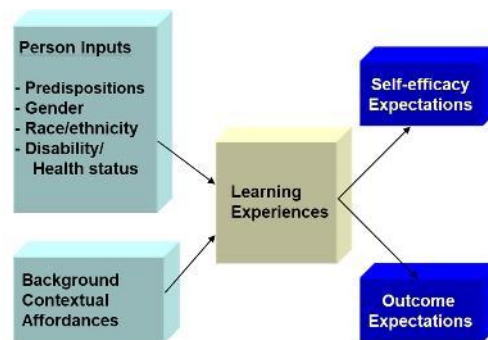


**GAMBAR 2. 2**  
**Hubungan 3 Konstruksi Dasar Pengarahan Diri dengan**  
**Minat (*Interest*)**

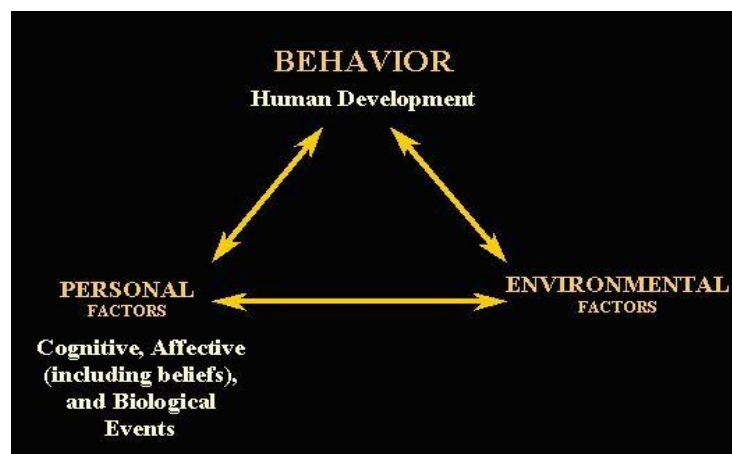
Gambar 2 menunjukkan bahwa secara garis besar minat (*interest*) terbentuk dari *self-efficacy* dan *outcome expectations*. Hal yang membedakan *self-efficacy* dan *outcome expectation* adalah kepercayaan individu terhadap kemampuan dan konsekuensi (Mandzik, 2011). *Self- efficacy* adalah kepercayaan individu terhadap kemampuannya dalam mengeksekusi suatu perilaku yang dibutuhkan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan (*performance*). Sedangkan *outcome expectations* merupakan keyakinan seseorang bahwa perilaku tertentu dapat menghasilkan konsekuensi (*consequence*).

Gambar 3 mengacu pada SCCT terkait pembentukan *self-efficacy* dan *outcome expectations*. *Self-efficacy* dan *outcome*

*expectations* sendiri terbentuk dari *learning experience* dan *learning experience* terbentuk dari faktor genetik dan lingkungan. SCCT seperti yang terlihat pada gambar 1 menggambarkan bahwa genetik dan lingkungan merupakan komponen awal dalam pembentuk perilaku pengembangan karir seseorang. Hal ini didasarkan pada teori *reciprocal determinants of human functioning* (Gambar 4) bahwa perilaku pengembangan diri manusia dipengaruhi oleh faktor personal (terdiri dari kognitif, afektif, dan biologis) serta faktor lingkungan.



**GAMBAR 2. 3**  
*Pembentukan Self-efficacy dan Outcome Expectations*



**GAMBAR 2. 4**  
*Reciprocal Determinants of Human Functioning*

Baik *self-efficacy* dan *outcome expectations* seperti yang terlihat pada gambar 3 muncul akibat pengalaman pembelajaran (*learning experiences*) seseorang melalui ekpos terhadap aktivitas, penerapan, dan umpan balik (*feedback*) yang berkelanjutan. Pengalaman pembelajaran tersebut mengasah kemampuan, mengembangkan standar kinerja individu (*personal performance standards*), membentuk efikasi dalam tugas tertentu, dan memperoleh ekspektasi tertentu terkait hasil keterlibatan dalam suatu aktivitas. Seseorang cenderung mengembangkan minat pada aktivitas yang dirasa sesuai dengan kemampuan diri dan dapat menghasilkan hasil yang positif. Sebaliknya, minat cenderung tidak berkembang pada aktivitas yang dirasa tidak sesuai dengan kemampuan diri dan diekspektasikan menghasilkan hasil yang negatif.

**e. Pengembangan Minat Karir**

Untuk mengembangkan minat, SCCT berpandangan bahwa lingkungan harus mengekspos seseorang terhadap pengalaman langsung, pengalaman yang diwakilkan (*vicarious experience*), dan pengalaman persuasif yang dapat meningkatkan keyakinan terhadap *self-efficacy* dan *outcome expectations* yang positif. Minat tidak dapat berkembang ketika individu tidak memiliki kesempatan untuk membentuk *self-efficacy* yang kuat dan keyakinan terhadap hasil yang positif. SCCT menemukan bahwa kapabilitas dan ekpektasi terhadap hasil membentuk hubungan antara kemampuan objektif dengan minat.

Setelah mengembangkan minat (*interest*) terhadap suatu bidang, seseorang cenderung mengembangkan tujuan (*personal goals*) untuk mempertahankan atau meningkatkan keterlibatan terhadap bidang tersebut. Keberlanjutan keterlibatan dalam bidang mengakibatkan pengalaman-pengalaman lanjutan yang membantu dalam meninjau kembali *self-efficacy*, *outcome expectations*, dan pada akhirnya minat (*interest*) sehingga proses terus berulang.

Penelitian ini mengambil faktor-faktor yang terbukti mempengaruhi minat seseorang untuk berkarir pada bidang yang spesifik berdasarkan dari teori-teori yang telah dijabarkan sebelumnya. Faktor-faktor tersebut terdiri dari *self-efficacy belief*, *outcome expectations*, *cognitive*, *affective*, dan *environmental factor*. Faktor disesuaikan dengan penelitian yang dilakukan yaitu minat karir di industri keuangan syariah sehingga penelitian menggunakan faktor *self-efficacy (self-efficacy belief)*, literasi Ilmu Ekonomi keuangan (kognitif), religiositas (afektif dan *outcome expectations*), dan *reference group* (lingkungan dan *oucome expectations*).

#### **f. Identifikasi Minat**

Minat diklasifikasikan berdasarkan tingkat minat seseorang terhadap domain spesifik. Krapp dkk., (1992) dalam Oh dkk., (2012) memaparkan 3 konstruksi minat terhadap domain spesifik yang terdiri dari:

1) *Personal or Individual Interest (Disposition)*

Minat pribadi merupakan jenis minat yang relatif stabil, yaitu cenderung menetap pada diri seseorang. Minat pribadi biasanya dapat melibatkan seseorang dalam aktivitas atau topik yang spesifik secara instan. Minat pribadi merujuk pada seseorang yang memiliki minat terhadap aktivitas atau topik tertentu. Seseorang tersebut berkemungkinan besar sudah dan banyak menghabiskan waktu untuk melibatkan dirinya pada aktivitas atau topik tersebut (seperti minat terhadap bidang olahraga, sains, musik, computer, dll). Seseorang menjadikan aktivitas atau topik spesifik tersebut sebagai kesenangan pribadi, secara umum menyukai topik atau aktivitas tersebut. Topik atau aktivitas tersebut memiliki arti penting bagi individu.

2) *Situational Interest (Interestingness of Contextual Factors or Environmental Features)*

Minat situasi merupakan minat yang muncul akibat situasi lingkungan seseorang. Lingkungan tersebut memiliki faktor-faktor seperti aktivitas, tugas, peralatan, atau konten tertentu yang mengakibatkan aktivitas atau topik yang berhubungan dengan faktor-faktor tersebut menarik bagi seseorang.

3) *Interest as a Psychological State (Combination of Actualized Personal Interest and Situational Interest)*

Minat dalam ciri psikologi merupakan minat yang muncul akibat adanya interaksi antara minat individu dengan minat situasi.

Minat situasi seseorang dalam lingkup tertentu berinteraksi dan berhubungan dengan minat individu seseorang. Interaksi kedua minat tersebut menghasilkan kondisi psikologis seseorang untuk memiliki minat terhadap lingkup interaksi tersebut.

**g. Definisi Minat Karir di Industri Keuangan Syariah**

Berdasarkan pemaparan yang telah dilakukan, minat karir di industri keuangan syariah sendiri secara spesifik dapat dikatakan merujuk pada adanya ketertarikan atau minat untuk berkarir atau bekerja di industri keuangan syariah. Keinginan tersebut muncul akibat pengekspresian ciri kepribadian dan lingkungan individu yang membentuk preferen individu untuk berkarir di industri keuangan syariah. Minat untuk berkarir di industri keuangan syariah selanjutnya mendorong seseorang untuk mempertimbangkan industri keuangan syariah sebagai alternatif lapangan kerja.

**h. Indikator Minat untuk Berkarir di Industri Keuangan Syariah**

Indikator minat untuk berkarir di industri keuangan syariah pada penelitian ini mengadopsi 3 konstruksi minat pada domain spesifik yang dipaparkan oleh Krapp dkk., (1992) dalam Oh dkk., (2012) yang terdiri dari:

1) Minat Pribadi (*Personal Interest*)

Minat diidentifikasi dengan bagaimana mahasiswa secara umum menyukai bidang keuangan syariah.

2) Minat Situasi (*Situational Interest*)

Minat ini diidentifikasi dengan menilai ketertarikan mahasiswa terhadap situasi yang terdapat di industri keuangan

syariah.

### 3) Minat dalam Ciri Psikologi (*Interest as Psychological State*)

Minat ini diidentifikasi dengan menilai ketertarikan mahasiswa terhadap situasi industri keuangan syariah yang selaras dengan minat pribadi mahasiswa.

## 3. Self-Efficacy

### a. Definisi *Self-Efficacy*

*Self-efficacy* merupakan keyakinan terhadap kemampuan individu dalam mempengaruhi kejadian-kejadian yang mempengaruhi kehidupan individu dan mengontrolnya sebagaimana pengalamannya terhadap kejadian-kejadian tersebut (Bandura, 1994). Pengertian *self-efficacy* kaitannya dengan karir menurut Mandzik (2011) merupakan kepercayaan individu terhadap kemampuannya dalam melaksanakan tindakan yang berhubungan dengan pencapaian dalam karir. Dengan demikian, *self-efficacy* dapat dikatakan sebagai penilaian seseorang terhadap kemampuan diri untuk mempengaruhi hasil yang diharapkan.

### b. Sumber *Self-Efficacy*

Bandura (2008) memaparkan *self-efficacy* dibangun melalui empat sumber berikut seseorang:

#### 1) Pengalaman-pengalaman tentang Penguasaan (*Mastery Experiences* atau *Performance Accomplishments*)

*Mastery experiences* merupakan sumber yang paling berpengaruh bagi *self-efficacy* individu. *Mastery experiences* mengacu pada pengalaman seseorang, yaitu pekerjaan/ tugas/



aktivitas yang pernah dilakukan di masa lalu. Kesuksesan kinerja akan membangkitkan ekspektasi terhadap kemampuan diri untuk mempengaruhi hasil yang diharapkan, sedangkan kegagalan cenderung merendahkan tingkat *self-efficacy*. Ketika individu memiliki pengalaman terhadap kesuksesan kinerja dimana pekerjaan tersebut mudah dicapai dengan sedikit usaha, individu akan mengekspektasikan tingkat keberhasilan yang tinggi sehingga individu mudah berkecil hati jika mengalami kegagalan pada pekerjaan yang dinilai mudah baginya (Bandura, 2008).

Pengalaman atas kegagalan merupakan hal yang penting untuk membangun ketahanan dalam menghadapinya. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memperlakukan setiap kegagalan sebagai kesempatan untuk belajar dan kesempatan untuk mencapai kemampuan dengan cara yang berbeda. Bandura mendeskripsikan ide tersebut dengan: “*Success is achieved by learning from failed efforts.*” (Bandura, 2008)

- 2) *Pemodelan Sosial (Social Modeling* atau *Vicarious Learning*)  
Pemodelan sosial merupakan sumber *self-efficacy* yang diperoleh dari mengobservasi pengalaman-pengalaman tak terduga (*vicarious experiences*) yang dialami oleh orang lain yang setara dengan kita. Individu memilih panutan (*role-model*) yang dinilai setara dengan individu tersebut. Motivasi dapat diperoleh dengan mengobservasi keberhasilan mereka yang setara dengan kita, setelah berusaha

keras mencapai keberhasilan tersebut. Seseorang yang melihat keberhasilan dari panutan, mendorong keyakinan terhadap kemampuan diri (*self-efficacy*) seseorang tersebut. “*Seeing people similar to oneself succeed with consistent effort, raises the observers’ beliefs in their own abilities to succeed.*” (Bandura, 2008)

### 3) Persuasi Sosial (*Social Persuasion*)

Sumber *self-efficacy* ini berkaitan dengan pencapaian *self-efficacy* melalui persuasi orang lain. Sementara *social modeling* merujuk pada observasi terhadap panutan (*role model*), *social persuasion* merujuk pada pengarahan oleh mentor. *Social persuasion* berkaitan dengan adanya pihak lain yang mempengaruhi *self-efficacy* individu secara langsung dengan menyediakan kesempatan *mastery experience* bagi individu. “*Due to the specific nature of self-efficacy strengthening experiences (avoiding easy successes and overwhelming failures), it is essential that mentors are “knowledgeable and practice what they preach”*” (Bandura, 2008). Faktor ini dapat berpengaruh besar pada perilaku seseorang jika sumber persuasi merupakan seseorang yang kredibel.

### 4) *States of Physiology and Affective Reactions*

Kondisi psikologis seseorang dapat merujuk pada kondisi *fisik* serta emosi seseorang. Emosi, suasana hati, dan keadaan fisik mempengaruhi interpretasi seseorang terhadap *self-efficacy*. Seseorang memiliki *self-efficacy* yang rendah ketika mengalami

kondisi fisik atau emosi yang buruk seperti ketakutan, ketegangan, kegelisahan, kelelahan, stress, dan lain sebagainya. “*People with low self-efficacy may give-up sooner than people with high self-efficacy.*” (Bandura, 2008)

Introspeksi dan pendidikan dapat mencegah interpretasi negatif terhadap keadaan fisik. Skala *self-efficacy* merupakan alat yang dapat membangun toleransi diri, introspeksi, serta meringankan keinginan untuk melakukan penilaian yang keras terhadap diri sendiri ketika melakukan kesalahan. Contoh, ketika mengalami kegagalan, seseorang dapat melatih perasaan iba terhadap diri mereka sendiri sebagai manusia yang dapat melakukan kesalahan. “*In short, changing negative misinterpretations of physical and affective states is key, in order to build self-efficacy.*” (Bandura, 2008)

### c. Indikator *Self-efficacy*

Penelitian mengambil indikator dari sumber-sumber *self-efficacy* (Bandura, 2008) karena berdasarkan teori, *self-efficacy* didapat, dikembangkan, dan diturunkan melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber yang membentuk *self-efficacy*. Maka dalam penelitian ini indikator-indikator *self-efficacy* terdiri dari:

- 1) *Mastery experiences*, yaitu pengalaman-pengalaman mahasiswa di masa lalu khususnya yang berkaitan dengan keuangan syariah. Pengalaman dapat berasal dari aktivitas pembelajaran maupun praktik yang pernah dilakukan mahasiswa. Kesuksesan dalam

pengalaman-pengalaman tersebut akan membangkitkan ekspektasi-ekspektasi terhadap kemampuan diri untuk mencapai hasil yang diharapkan, sedangkan kegagalan cenderung merendahkan *self-efficacy*.

- 2) *Social modeling*, yaitu pengalaman-pengalaman tidak terduga yang muncul akibat orang lain. *Self-efficacy meningkat* ketika mahasiswa mengamati kesuksesan orang lain yang setara dengan mereka, dalam hal ini berkaitan dengan karir di industri keuangan syariah.
- 3) *Social persuasion*, adalah ketika mahasiswa diarahkan dengan saran, nasihat, dan bimbingan sehingga *dapat* meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan-kemampuan diri, dalam hal ini kemampuan yang mendukung dalam berkarir di industri keuangan syariah.
- 4) *Psychological states*, yaitu bagaimana kondisi psikologis mahasiswa mempengaruhi minat mahasiswa dalam berkarir di industri keuangan syariah. Misalnya, mahasiswa merasa optimis untuk *dapat berkarir* di industri keuangan syariah. Hal tersebut mengindikasikan *self-efficacy* yang tinggi.

#### **4. Islamic Financial Literacy**

##### **a. Definisi Literasi Keuangan Syariah**

Literasi keuangan menurut Bhabha dkk., (2014) merupakan sebuah campuran dari kesadaran, pengetahuan, keterampilan, sikap, dan kebiasaan yang mendasari keputusan keuangan dan selanjutnya

membantu ketercapaian kesejahteraan keuangan individu. Houston (2010) menjelaskan bahwa literasi keuangan dan pengetahuan keuangan (*financial knowledge*) merupakan hal yang berbeda. Pengetahuan keuangan merupakan dimensi integral dari literasi keuangan tetapi tidaklah sama dengan literasi keuangan. Literasi keuangan memiliki aplikasi dimensi tambahan yang mengimplikasikan bahwa individu harus memiliki kemampuan dan kepercayaan diri untuk menggunakan pengetahuan keuangannya dalam keputusan keuangannya.

Literatur terkait literasi keuangan syariah tergolong cukup langka sehingga tidak banyak definisi yang dapat ditemukan. Raffick (2015) mendefinisikan literasi keuangan syariah secara sederhana dan spesifik sebagai “*financial literacy specific to Islamic financial products and concepts*”. Abdullah & Anderson (2015) mendefinisi pengetahuan keuangan syariah sebagai “*the stock of knowledge that one acquire through education and/or experience specifically related to essential Islamic finance concepts and products*”.

Islam menekankan pentingnya pengetahuan bagi umat Muslim. Bahkan Muslim dianjurkan untuk menuntut ilmu seperti yang disabdakan oleh Muhammad SAW, “*seeking knowledge is an obligatory upon every Muslim*” (Tirmidhi). Muslim dituntut untuk memiliki pengetahuan keagamaan sekaligus pengetahuan duniawi yang baik, termasuk di dalamnya adalah pengetahuan keuangan. Hal ini dikarenakan kesuksesan menurut pandangan Islam adalah tercapainya

kesuksesan di dunia dan juga akhirat (*Al-falah*). Konsep tersebut menjadikan literasi keuangan syariah sebagai tugas religius umat Muslim demi tercapainya *Al-falah*. “As success in Islam includes being successful both in this world and in the hereafter (*Al-falah*), it should be emphasized that Islamic financial literacy is a religious duty for every Muslim in realization of *Al-falah*.” (Nawi dkk., 2018)

Kesuksesan tersebut dapat diraih dengan melaksanakan yang diperintahkan atau diperbolehkan serta menjauhi perbuatan yang dilarang dalam Islam. Literasi bagi umat Muslim adalah ilmu yang membantu manusia membedakan mana yang *haq* (benar) dan mana yang *bathil* (salah) (Nawi dkk., 2018). Hal ini disebutkan di dalam surat Al- An’am ayat 119: “Why should you not eat of (meats) that upon which the name of Allah has been mentioned while He has explained in detail to you what He has forbidden you, excepting that to which you are compelled. Indeed, do many lead (others) astray through their [own] inclinations without knowledge. Indeed, your Lord is most knowing of the transgressors.” Berdasarkan pengertian dan konsep yang telah dijabarkan, dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan syariah merupakan ilmu dan kemampuan terkait konsep dan produk keuangan syariah yang dapat membantu dalam keputusan dan kesejahteraan keuangan individu tanpa mengabaikan tugas religius sebagai umat Muslim.

## **b. Faktor yang Mempengaruhi Literasi Keuangan**

Beberapa ahli mengidentifikasi beberapa faktor yang mempengaruhi literasi keuangan. Literasi keuangan nampaknya secara umum dipengaruhi oleh lingkungan, sosial, ekonomi, dan kemampuan kognitif seseorang. Houston (2010) menyatakan bahwa faktor-faktor seperti kebiasaan, kognitif, ekonomi, keluarga, teman sebaya, komunitas, dan institusi dapat berdampak pada kebiasaan keuangan. Seseorang dikatakan melek keuangan ketika memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk mengaplikasikan pengetahuan tersebut. Forneo & Monticone (2011) memaparkan beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat literasi keuangan, antara lain karakteristik sosio-demografi, kemampuan kognitif, latar belakang keluarga, kekayaan, dan preferensi waktu.

Silvia (2019) turut menjabarkan secara spesifik bahwa ketertarikan (*interest*) merupakan salah satu penggerak terbesar yang mendorong proses pembelajaran individu. Pengetahuan dan penguasaan terhadap suatu bidang akan cenderung tinggi ketika individu memiliki minat terhadap bidang tersebut. Sehingga pemahaman atau literasi seseorang terhadap suatu bidang dapat mencerminkan minat atau ketertarikan individu terhadap suatu bidang.

## **c. Dimensi Literasi Keuangan**

Houston (2010) menjelaskan bahwa literasi keuangan memiliki dua dimensi yaitu:

- 1) Dimensi pengetahuan, yaitu seperangkat pengetahuan yang didapatkan melalui pendidikan dan/atau pengalaman spesifik terkait konsep dan produk keuangan.
- 2) Dimensi aplikasi, yaitu kemampuan dan kepercayaan untuk dapat menggunakan atau mengaplikasikan pengetahuan terkait konsep dan produk keuangan secara efektif.

#### **d. Literacy Impact on Career**

Literasi berperan penting dalam kepercayaan dan kemampuan diri dalam suatu bidang sehingga dapat membantu seseorang dalam aktivitas karir yang dijalaninya. Anah (2006) mengungkapkan bahwa literasi meningkatkan kemampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhan dan juga meningkatkan visi dan produktivitas. Literasi dianggap mampu memperkuat kepercayaan diri, standar kehidupan, dan mempengaruhi seseorang untuk lebih terlibat pada aktivitas sosial, ekonomi, dan politik (Anigbogu, Opara, & Njemanze, 2008).

#### **e. Aspek-Aspek dan Manfaat Literasi Keuangan Syariah**

Literasi keuangan syariah harus mengacu pada hukum Islam sehingga komponen yang digunakan untuk menilai literasi keuangan syariah berbeda dengan literasi keuangan konvensional. Secara umum, hal yang membedakan keuangan syariah dengan keuangan konvensional adalah adanya prinsip dasar keuangan syariah yang terdiri dari larangan riba, larangan gharar (ketidakpastian), dan maysir (*gambling*). Nawi dkk., (2018) memaparkan komponen utama yang ditinjau dalam



pengukuran literasi keuangan syariah terdiri dari:

- 1) Konsep dasar uang dalam Islam (*Basic concept of money in Islam*)
- 2) Prinsip-prinsip dan produk-produk perbankan syariah (*Islamic banking products and principles*)
- 3) Takaful
- 4) Investasi syariah (*Sharia-compliant investment*)

Menurut Ahmad (2010) dalam Hidajat & Hamdani (2016) literasi keuangan syariah tidak hanya penting bagi konsumen untuk memahami produk-produk keuangan syariah yang ditawarkan tetapi juga untuk memahami bahwa keuangan syariah merupakan mandat religius bagi umat Muslim. Produk keuangan syariah tidak akan berkembang ketika Muslim mengabaikan riba, masyir, dan gharar dan mengonsumsi produk keuangan konvensional secara berkelanjutan.

#### **f. Indikator Literasi Keuangan Syariah**

Indikator literasi keuangan syariah dapat berupa tingkat pengetahuan keuangan syariah dasar yang dapat membantu pengambilan keputusan keuangan syariah seseorang. Indikator literasi keuangan syariah pada penelitian ini mengadopsi indikator keuangan syariah yang disusun oleh Nawi dkk., (2018). Item pengukuran yang digunakan oleh Nawi dkk., (2018) terdiri dari concept of money, Islamic banking, takaful, dan sharia-compliant investment.

## 5. Religiosity

### a. Definisi Religiositas

Stolz (2008) mengemukakan definisi berdasarkan pandangannya terhadap religiositas sebagai fenomena budaya individu dan agama. Stolz (2008) mendefinisikan religiositas sebagai “*individual preferences, emotions, beliefs, and actions that refer to an existing (or self-made) religion*”. Jika seseorang beribadah, berkorban, mempercayai, mencintai atau takut kepada Tuhan nya – maka hal tersebut adalah ‘religiositas’. Di sisi lain ‘Kristen’, ‘Islam’, ‘*Christian Science*’ atau ‘*Realianism*’ adalah sistem simbol religius, yaitu ‘agama’ (*religion*). Magill & Rodriquez (1993) mendefinisikan religiositas sebagai perilaku seseorang terhadap agama secara umum, bukan hanya terhadap aspek agama saja, tetapi juga intensitas seseorang dalam berusaha menjadi agamis. Dengan demikian, religiositas dapat didefinisikan sebagai intensitas seseorang untuk menjadi agamis yang diwujudkan melalui preferensi, emosi, kepercayaan, dan perilaku seseorang terhadap suatu agama.

Zubairu dkk., (2017) mendefinisikan religiositas berdasarkan konteks studi yang mereka lakukan terkait pembentukan religiositas di kalangan mahasiswa Ilmu Ekonomi muslim di Malaysia. Mereka mendefinisikan religiositas kaum Muslim sebagai kekuatan komitmen seseorang terhadap aturan-aturan Islam, atau dengan kata lain kekuatan iman kaum Muslim. Dengan demikian, religiositas dikalangan kaum

muslim dapat dikatakan sebagai tingkatan iman kaum Muslim yang diwujudkan melalui komitmen terhadap aturan-aturan agama Islam.

#### **b. Faktor yang Mempengaruhi Religiositas**

Pengaruh sosial dalam hal ini pengaruh orangtua dan keluarga merupakan faktor yang mempengaruhi religiositas seseorang dalam agama Islam. Hadist berikut menjelaskan peran keluarga terhadap pembentukan religiositas berdasarkan pandangan Islam: *Allah's Messenger (PBUH) said, "No child is born except on Al-Fitra (Islam) and then his parents make him Jewish, Christian or Magian, as an animal produces a perfect young animal: do you see any part of its body amputated?" Then he read, "So direct your face toward the religion, inclining to truth. [Adhere to] the fitrah of Allah upon which He has created [all] people. No change should there be in the creation of Allah. That is the correct religion, but most of the people do not know (30.30)" (Sahih al-Bukhari, Book 65, Hadith 4822).* Zubairu dkk., (2017) turut menjabarkan bahwa orangtua memiliki peranan yang besar dalam menempatkan dan menerapkan ajaran agama Islam pada keseharian sehingga mempengaruhi religiositas anak. Jika agama berperan penting dalam rumah tangga, anak akan sangat religius. Jika agama dianggap sebagai sesuatu yang tidak penting, maka anak akan tidak religius.

Thoules (1992) secara lebih luas memaparkan 4 faktor yang mempengaruhi religiositas seseorang, yaitu:

- 1) Faktor sosial (*social factors*), faktor yang termasuk dalam faktor sosial terdiri dari pendidikan, pengaruh orangtua, tradisi, atau tekanan sosial.
- 2) Faktor alamiah (*natural factors*), faktor yang termasuk dalam faktor alamiah terdiri dari konflik moral atau pengalaman emosional.
- 3) Faktor kebutuhan (*needs factor*), faktor yang termasuk dalam faktor kebutuhan terdiri dari kebutuhan keamanan, rasa cinta, *self-esteem*, dan kebutuhan yang muncul karena kematian.
- 4) Faktor intelektual (*intellectual factor*), faktor ini terkait dengan proses pemikiran verbal terutama dalam bentuk kepercayaan.

**c. Indikator Religiositas**

Religiositas diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan. Religiositas bukan hanya terjadi ketika seseorang melakukan perilaku ritual (peribadahan), tetapi juga ketika melakukan aktivitas lain yang didorong oleh keyakinan spiritual. Tidak hanya berkaitan dengan aktivitas yang kasat mata, namun juga aktivitas yang tidak dapat dilihat dengan mata dan terjadi di dalam hati seseorang. Sehingga, keberagaman seseorang meliputi lebih dari satu dimensi.

Stark & Glock (1974) mengembangkan ide bahwa religiositas tidak hanya dilihat dari satu atau dua dimensi, tetapi melalui model yang lebih luas yaitu multidimensi religiositas. Mereka mencoba memperhatikan religiositas melalui segala dimensi dan menyimpulkannya menjadi 5 dimensi yang relatif independen. Lima

dimensi tersebut dinilai dapat diaplikasikan pada seluruh bentuk religiositas yang berlaku pada seluruh agama di dunia. Sehingga banyak peneliti yang mengadaptasi 5 dimensi religiositas milik Stark & Glock (1974) sebagai indikator religiositas. Lima dimensi tersebut terdiri dari:

1) Dimensi Keyakinan (*Ideological or Belief Dimension*)

Dimensi ini awalnya disebut sebagai dimensi ideologis (*ideological dimension*) pada awal studi rumusan lima dimensi religiositas yang dilakukan oleh Glock (1962). Pada studi Stark & Glock (1974) selanjutnya, dimensi ini disebut sebagai *belief dimension*. Setiap agama memiliki seperangkat kepercayaan dan pemegang agama diharapkan untuk meyakinkannya. Dimensi keyakinan menggambarkan tingkat keyakinan seseorang terhadap ajaran-ajaran agama yang bersifat mendasar dan dogmatik. Dimensi ini terdiri dari keyakinan dasar seseorang terhadap agama, seperti percaya adanya Tuhan, akhirat, malaikat, dan lain sebagainya.

2) Dimensi Ritualistik (*Ritualistic Dimension*)

Dimensi ini merujuk pada ketaatan seseorang dalam mengerjakan kewajiban ritual-ritual dalam agamanya. Wujud dari dimensi ini adalah perilaku masyarakat penganut agama tertentu dalam melaksanakan ritual-ritual berkaitan dengan agama. Contoh dalam agama Kristen adalah ibadah di hari Minggu, agama Islam adalah sholat 5 waktu, dan lain sebagainya.

3) Dimensi Pengalaman (*Experiential Dimension*)

Dimensi pengalaman merupakan dimensi yang berkaitan dengan sejauh mana orang tersebut pernah mengalami pengalaman dengan Tuhan nya. Contoh pengalaman tersebut yakni merasa do'a dikabulkan, merasa mendapat perlindungan dari Tuhan nya, dan lain sebagainya.

4) Dimensi Intelektual (*Intellectual Dimension or Knowledge Dimension*)

Dimensi pengetahuan menggambarkan seberapa jauh seseorang memahami ajaran-ajaran agamanya dan usaha-usaha yang dilakukan untuk menambah pemahaman keagamaan. Contoh perilaku yang *menggambarkan* dimensi ini adalah mengikuti pengajian, seminar keagamaan, membaca buku agama, mendalami kitab suci, dan lain sebagainya.

5) Dimensi Konsekuensi atau Dimensi Pengamalan (*The Consequential Dimension*)

Dimensi konsekuensi menggambarkan sejauh mana implikasi ajaran agama mempengaruhi perilaku seseorang. Pengaruh tersebut *merupakan* bentuk komitmen seseorang terhadap ajaran agamanya di kehidupan sehari-hari. Contoh perilaku dimensi komitmen adalah bersikap jujur, menolong orang lain, mau berbagi, bersilaturahmi, dan lain sebagainya.

## 6. Reference Group

### a. Definisi *Reference Group*

*Reference group* merupakan istilah yang digunakan untuk kelompok yang individu gunakan sebagai standar evaluasi diri dan acuan diri. Kotler & Keller (2008) mendefinisikan *reference group* sebagai kelompok-kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok ini merupakan kelompok yang nilai-nilainya, standar-standarnya, dan kepercayaan-kepercayaannya mengarahkan individu dalam mengambil tindakan dan melakukan evaluasi diri. “A *reference group* is a collection of people that we use as a standard of comparison for ourselves regardless of whether we are part of that group. We rely on reference groups to understand social norms, which then shape our values, ideas, behavior, and appearance. This means that we also use them to evaluate the relative worth, desirability, or appropriateness of these things.” (Crossman, 2018)

Tidaklah jarang individu mengorientasikan dirinya dalam lebih dari satu *reference group* pada waktu yang bersamaan. Anggota keluarga, guru, tetangga, dan rekan kerja dari individu membentuk aspek-aspek berbeda pada evaluasi diri individu. Sehingga *reference group* tidak harus berwujud kelompok (sebuah kolektivitas atau agregat), tetapi juga dapat berwujud seseorang atau personifikasi dari sesuatu yang abstrak. Selama individu menjadikannya sebagai

referensi dalam berperilaku, mereka disebut sebagai *reference group*. Hal tersebut termasuk yang melandasi alasan mengapa individu tidak harus menjadi anggota kelompok yang mereka jadikan sebagai acuan.

**b. Atribut dan Klasifikasi *Reference Group***

Hyman (1942) membedakan kelompok yang mempengaruhi kehidupan seseorang menjadi dua, terdiri dari *membership group* yaitu kelompok yang individu termasuk di dalamnya dan *reference group* yang merujuk pada mereka yang dijadikan sebagai dasar perbandingan dan evaluasi oleh individu. *Reference group* bisa merupakan atau bukan merupakan *membership group*. Individu bisa saja termasuk dalam *reference group* atau tidak termasuk tetapi berkeinginan untuk termasuk dalam kelompok tersebut. “*Reference groups, that is, the groups to which the individual relates himself or aspires to relate himself as a part psychologically, may or may not be the groups in which he is actually seen or is registered as a member*” (Sherif, 2017). Cukup sering, seseorang terbagi di antara tuntutan dari *membership group* di mana ia termasuk di dalamnya tetapi ia tidak merasa terikat dan arahan-arahan yang memotivasi dari *reference group* yang individu bukan menjadi anggota darinya. Psikolog sosial menyebut perilaku tersebut sebagai marginalitas (*marginality*).

Hyman (1942) menemukan dalam penelitiannya bahwa pengamatan dan penentuan bagaimana perilaku individu memposisikan diri pada kelas sosial, tidak dapat diprediksikan dengan berdasarkan



faktor-faktor seperti pendapatan atau tingkat pendidikan saja. Pada tingkat tertentu, evaluasi diri individu atas status individu tergantung pada kelompok yang digunakan sebagai kerangka pembanding. Dalam banyak kasus, seseorang mencontoh perilaku dari kelompok yang ia tidak termasuk di dalamnya. *“Reference group is a people we try to emulate or whose approval concerns us. Reference groups can be personal (family, friends, coworkers) or impersonal (political parties, religious denominations, professional associations). A special reference groups, our peees, exers tremendous influence on what we believe and how we behave. They determine which brands are cool and which are not”* (Arens, 2006).

Holton (2004) mengemukakan bahwa pengembang teori *reference group* bernama Robert K. Merton berpendapat bahwa individu membandingkan diri mereka dengan *reference group* dimana *reference group* merupakan kelompok orang yang menduduki peran sosial yang individu idamkan. *“He developed a theory of the reference group (i.e., the group to which individuals compare themselves, which is not necessarily a group to which those individuals belong), and elaborated on the concepts of in-group and out-group”* (Holton, 2004). Merton & Kitt (1950) mengungkapkan rasa kekurangan atau ketidakberhasilan individu cenderung bukan dikarenakan oleh kesulitan yang individu alami, melainkan karena standar hidup kelompok yang individu jadikan sebagai pembanding. Konsep tersebut disebut sebagai *relative*

*deprivation* yang dapat dijadikan kasus khusus terkait *comparative reference group*.

Dawson & Chatman (2001) merekapitulasi atribut-atribut penting dalam teori *reference group* sebagai berikut:

- 1) Secara sosial, individu dipengaruhi oleh kelompok yang mereka anggap penting;
- 2) Individu menggunakan kelompok tertentu sebagai acuan dalam berperilaku (*normative reference group*);
- 3) Individu menggunakan kelompok sebagai acuan untuk membandingkan dirinya dengan individu atau kelompok lain (*comparative reference group*);
- 4) Individu bisa dan/atau menggunakan lebih dari satu kelompok sebagai referensi atau acuan (*multiple reference group*); dan
- 5) Kelompok tertentu yang individu gunakan sebagai referensi atau acuan, memiliki kekuatan atau kuasa untuk mempengaruhi tindakan dan perilaku individu baik individu itu merupakan anggota dari kelompok ataupun bukan.

Klasifikasi *reference group* dan karakteristiknya terbagi menjadi 5 jenis (Peter & Olson, 2005; Hawkins, Coney, & Best, 2004) yaitu:

- 1) Formal dan Informal (menurut legalitas keberadaannya)

Kelompok referensi formal memiliki struktur yang dirinci dengan jelas (contoh: kelompok kerja di kantor atau tim per divisi), sedangkan kelompok referensi informal tidak dirinci secara jelas (contoh: kelompok persahabatan atau teman kuliah).

2) *Primary* dan *Secondary* (menurut kedekatannya)

Kelompok referensi *primary* melibatkan seringnya interaksi langsung dan tatap muka (contoh: keluarga), sedangkan kelompok referensi *secondary*, interaksi dan tatap mukanya tidak terlalu sering (contoh: tetangga).

3) *Membership* (menurut keanggotaan dan pengaruhnya)

Seseorang menjadi anggota formal dari suatu kelompok referensi (contoh: keanggotaan pada kelompok pecinta alam).

4) *Aspirational* dan *Dissociative*

Seorang bercita-cita untuk bergabung atau menandingi kelompok referensi *aspirational*. Kelompok aspirasi adalah kelompok atau seseorang yang memperlihatkan keinginan untuk mengikuti norma, nilai, maupun perilaku dari orang atau kelompok lain yang dijadikan sebagai acuan. Seseorang berupaya menghindari kelompok referensi *dissociative*. Kelompok disosiasi adalah seseorang atau kelompok yang berusaha untuk menghindari asosiasi dengan kelompok acuan.

**c. Indikator *Reference Group***

Rorlen (2007) mengungkapkan bahwa kelompok acuan dapat memberikan tiga jenis pengaruh yang dapat dijadikan sebagai indikator *reference group* antara lain:

1) Pengaruh Informasional (*Informational Influence*)

Pengaruh ini terjadi ketika seseorang/individu meniru perilaku dan mengikuti pendapat dari anggota suatu kelompok

acuan yang memberikan informasi yang berguna. Informasi ini dapat disajikan secara verbal maupun melalui demonstrasi langsung.

- 2) Pengaruh Normatif (*Normative Influence* atau sering juga disebut *Utilitarian Influence*)

Pengaruh ini terjadi ketika individu menjadikan kelompok tertentu sebagai acuan dalam berperilaku atau ketika individu mengikuti ketentuan kelompok acuan dengan tujuan untuk memperoleh imbalan atau menghindari hukuman.

- 3) Pengaruh Ekspetasi-Nilai (*Value Expressive Influence*)

Pengaruh ini terjadi ketika individu merasa turut memiliki dan membentuk nilai dan norma dari suatu kelompok.

## **B. Hasil Penelitian Terdahulu**

Dalam studi literatur ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh pihak lain sebagai bahan rujukan dalam mengembangkan materi yang ada dalam penelitian yang dibuat oleh penulis. Beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki korelasi dengan penelitian ini adalah:

### **1. Erlane K. Ghani, Jamaliah Said, Noraini Mohd. Nasir, Kamaruzaman Jusoff (2008)**

Ghani et al (2008) memaparkan penelitian melalui jurnal ilmiah yang berjudul *The 21<sup>st</sup> century economy development career from the perspective of the Malaysian University students*. Studi meneliti persepsi

mahasiswa universitas publik di Malaysia terhadap karir Ilmu Ekonomi di Malaysia. Studi bertujuan untuk mengidentifikasi preferensi mahasiswa terkait karir Ilmu Ekonomi, ekspos karir, faktor-faktor yang dipandang penting untuk akuntan dan akuisisi kualitas akuntan. Pengidentifikasiian dimaksud untuk memberikan pemahaman mendalam terkait peran badan Ilmu Ekonomi profesional, *employers*, dan tenaga pendidik terhadap keputusan karir dan preferensi kesempatan kerja mahasiswa Ilmu Ekonomi.

Hasil studi menemukan bahwa mahasiswa lebih tertarik untuk menjadi akuntan publik dibandingkan dengan memegang jabatan manajemen. Ekspos karir oleh praktisi profesional (dosen, badan Ilmu Ekonomi profesional, konseling) terhadap mahasiswa merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan karir mahasiswa. Ekspos karir mahasiswa utamanya diperoleh dari badan Ilmu Ekonomi profesional. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan penelitian Ghani dkk., (2008) sebagai rujukan terkait pengaruh *reference group* terhadap perilaku penentuan karir individu.

## **2. Khaled Abed Hutaibat (2012)**

Hutaibat (2012) melalui jurnal yang berjudul *Interest in the management economy development profession: economy development students' perceptions in Jordanian universities* mencoba untuk mengeksplor persepsi mahasiswa Ilmu Ekonomi terkait minat mereka terhadap profesi Ilmu Ekonomi. Latar belakang dilaksanakannya

penelitian adalah rendahnya minat mahasiswa di Jordnaia terhadap prosefi Ilmu Ekonomi. Studi bertujuan untuk mendiskusikan dan menjelaskan faktor-faktor utama yang telah dan mungkin mempengaruhi minat mahasiswa di masa yang akan datang untuk menekuni kualifikasi profesional di Ilmu Ekonomi.

Studi menggunakan *theory of planned behavior* untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa untuk menekuni atau tidak menekuni bidang tertentu. Sampel yang digunakan dalam studi eskplorasi Hutaibat (2012) adalah mahasiswa Ilmu Ekonomi tahun akhir di dua universitas bereputasi di Jordania. Variabel bebas yang digunakan adalah faktor peluang kerja dan pendapatan, keluarga dan teman, *colleagues*, mata kuliah Ilmu Ekonomi, serta *instructors*.

Hasil penelitian menemukan seluruh variabel mempengaruhi minat profesi Ilmu Ekonomi. Peluang kerja dan pendapatan merupakan faktor yang paling menghalangi minat mahasiswa terhadap profesi Ilmu Ekonomi. Mahasiswa menginginkan pekerjaan yang terbaik serta menghasilkan pendapatan yang baik. Di sisi lain, tidak banyak informasi dan kurang tersedianya rujukan dari orang-orang sekitar tentang peluang kerja dan pendapatan di bidang profesi Ilmu Ekonomi. Dengan demikian, mahasiswa Ilmu Ekonomi pada penelitian Hutaibat (2012) kurang memiliki informasi dan pengetahuan terkait karir di ranah Ilmu Ekonomi sehingga mereka kurang memiliki minat terhadap karir di bidang Ilmu Ekonomi.

Penelitian Hutaibat (2012) juga menemukan bahwa mata kuliah Ilmu Ekonomi memiliki pengaruh negatif terhadap minat profesi Ilmu Ekonomi. Alasan yang mendasarinya adalah sulitnya mata kuliah tersebut serta pengaruh pemaparan dari *instructors*. Sulitnya mata kuliah Ilmu Ekonomi bagi mahasiswa menyebabkan rendahnya *self-efficacy* mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki minat yang rendah untuk bekerja di ranah industri keuangan syariah. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan penelitian Hutaibat (2012) sebagai rujukan terkait pengaruh *self-efficacy*, literasi keuangan syariah, dan *reference group* terhadap minat karir individu.

### **3. Nur Atikah dan Imam Salehudin (2013)**

Atikah & Salehudin (2013) melalui skripsi yang berjudul “Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan *Perceived Behavior Control* terhadap Intensi untuk Bekerja di Perbankan Syariah” bertujuan untuk mencari tahu pengaruh sikap, norma subjektif, dan *perceived behavior control* seseorang terhadap intensi untuk bekerja di perbankan syariah setelah lulus kuliah. Landasan teori yang digunakan adalah *perceived behavior control*.

Penelitian secara statistik tidak menemukan bukti bahwa sikap seseorang terhadap perilaku bekerja di perbankan syariah berpengaruh terhadap intensi seseorang tersebut untuk bekerja di perbankan syariah. Sedangkan norma subjektif dan *perceived behavior control* berpengaruh terhadap intensi untuk bekerja di perbankan syariah. *Perceived behavior control* secara statistik memiliki pengaruh terbesar di antara dua faktor yang berpengaruh terhadap intensi untuk bekerja di perbankan syariah. *Perceived*

*behavior control* dalam hal ini merupakan persepsi mengenai seberapa mudah seseorang untuk melakukan perilaku tertentu dengan menimbang peluang dan rintangan yang akan dihadapi. Norma subjektif sendiri merupakan persepsi seseorang mengenai pendapat orang lain ataupun kelompok tertentu mengenai kelayakan untuk dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan penelitian Atikah & Salehudin (2013) sebagai rujukan terkait pengaruh *self-efficacy* dan *reference group* terhadap minat karir individu.

#### **4. Ika Rohaningsih Hutami (2017)**

Hutami (2017) melalui skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah UIN Sunan Kalijaga Bekerja di Bank Syariah” bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan pengaruh motivasi intrinsik, pertimbangan pasar kerja, motivasi spiritual, nilai-nilai sosial, dan keluarga terhadap minat mahasiswa untuk bekerja di bank syariah. Subjek penelitian merupakan mahasiswa jurusan Perbankan Syariah UIN Sunan Kalijaga dengan sampel sebanyak 78 responden angkatan 2013-2014. Analisis data menggunakan uji regresi linear berganda dengan IBM SPSS 24.

Hasil penelitian Hutami (2017) menunjukkan bahwa motivasi intrinsik dan nilai-nilai sosial berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa jurusan perbankan syariah untuk bekerja di bank syariah. Sedangkan variabel pertimbangan pasar kerja, motivasi spiritual, dan keluarga tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa jurusan perbankan syariah untuk bekerja di bank syariah. Kaitannya dengan



penelitian ini, penelitian Hutami (2017) dijadikan sebagai rujukan pengaruh variabel religiositas dan *reference group* terhadap minat karir mahasiswa.

**5. Mashadi & Risky Irawan (2017)**

Melalu jurnal ilmiah berjudul “Model Struktural Minat Mahasiswa Berkarir di Bidang Perbankan Syariah sebagai Dasar Pengembangan Proses Pembelajaran” bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi faktor-faktor yang secara dominan mempengaruhi minat mahasiswa untuk berkarir di bidang Perbankan Syariah. Faktor yang digunakan adalah persepsi berkarir dan motivasi berkarir. Data diperoleh dari 100 responden yang merupakan mahasiswa program studi keuangan dan perbankan STIE Kesatuan. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan software SmartPLS 3.0.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor persepsi berkarir dan faktor motivasi berkarir di bidang perbankan syariah berpengaruh positif terhadap terbentuknya minat berkarir di bidang perbankan syariah. Faktor motivasi berkarir merupakan faktor yang memiliki pengaruh tertinggi dalam penelitian Mashadi & Irawan (2017).

**6. Yen-Hong Ng, Sue-Pei Lai, Zhi-Peng Su, Jing-Yi Yap, Hui-Qi Teoh, Han Lee (2017)**

Ng dkk., (2017) melalui jurnal berjudul *Factors influencing economy development students' career paths* bertujuan untuk menyelidiki faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi pilihan karir mahasiswa Ilmu Ekonomi S1 di sebuah universitas swasta bereputasi di Malaysia dengan

responden sebanyak 306 mahasiswa. Ng et al (2017) menggunakan motivasi intrinsik, motivasi ekstrinsik, pihak ketiga, dan ekpos karir sebagai variabel bebas. Landasan teori yang digunakan adalah *social cognitive career theory* (SCCT).

Studi Ng dkk., (2017) menemukan bahwa mahasiswa Ilmu Ekonomi terpengaruhi oleh motivasi intrinsik dan ekpos karir (*career exposure*) dalam menentukan pilihan karir mereka. Sedangkan pihak ketiga (*third parties*) dan motivasi ekstrinsik kurang mempengaruhi pilihan karir mahasiswa Ilmu Ekonomi. Kaitannya dengan penelitian ini, penelitian Ng dkk., (2017) dijadikan sebagai rujukan pengaplikasian SCCT serta pengaruh variabel *self-efficacy*, religiositas, dan *reference group* terhadap perilaku penentuan karir individu.

Berdasarkan penjabaran penelitian terdahulu, penelitian yang membahas secara khusus terkait minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah masih belum banyak ditemukan. Penulis dengan pertimbangan kondisi lapangan dan kurangnya penelitian terkait hal tersebut tertarik untuk meneliti pengaruh *self-efficacy*, literasi Ilmu Ekonomi syariah, religiositas, dan *reference group* terhadap minat mahasiswa untuk berkarir di industri keuangan syariah.

#### **7. Nancy E. Betz (2017)**

Melalu jurnal ilmiah berjudul *Applications of Self Efficacy Theory to Understanding Career Choice Behavior* bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi faktor- faktor yang secara dominan mempengaruhi

minat mahasiswa untuk berkarir di bidang Perbankan Syariah. Faktor yang digunakan adalah kebiasaan sehari-hari dan motivasi berkarir. Data diperoleh dari 203 responden yang merupakan mahasiswa di universitas bereputasi di Malaysia. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan software SmartPLS 3.0.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self efficacy* merupakan faktor penting yang memotivasi mahasiswa untuk berkarir di bidang perbankan syariah ini tentu saja berpengaruh positif terhadap terbentuknya minat berkarir di bidang perbankan syariah. Faktor motivasi berkarir merupakan faktor yang memiliki pengaruh tertinggi dalam penelitian Nancy E. Betz (2017).

#### **8. Lisa A. Ochs (2018)**

Melalui jurnal ilmiah berjudul *Predictors of Career Exploration Intentions* mencoba untuk mengeksplor penyebab rendahnya minat mahasiswa di Arkansas untuk berkarir di bidang Ilmu Ekonomi. Studi menggunakan *theory of planned behavior* untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa untuk menekuni atau tidak menekuni bidang tertentu. Sampel yang digunakan dalam studi eskplorasi Lisa A. Ochs (2018) adalah mahasiswa Ilmu Ekonomi tiga tahun terakhir di University of Arkansas. Analisis data menggunakan uji regresi linear berganda dengan SPSS.

Hasil penelitian Lisa A. Ochs (2018) menunjukkan nilai-nilai sosial berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa jurusan perbankan

syariah untuk bekerja di bank syariah. Sedangkan keluarga dan literasi agama tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa jurusan perbankan syariah untuk bekerja di bank syariah. Kaitannya dengan penelitian ini, penelitian Hutami (2017) dijadikan sebagai rujukan pengaruh variabel religiositas dan *reference group* terhadap minat karir mahasiswa.

#### **9. Rixi Teuku Imam (2018)**

Melalui skripsi berjudul *The Relationship Between Anxiet, Self Efficacy, and Career Interests in University Student* bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi faktor-faktor yang secara dominan mempengaruhi minat mahasiswa untuk berkarir di bidang Perbankan Syariah dan Ilmu Ekonomi. Landasan teori yang digunakan adalah *perceived behavior control*. Data diperoleh dari 108 responden yang merupakan mahasiswa di universitas bereputasi di Malaysia. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan software SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebiasaan dan tingkat pengetahuan literasi seseorang terhadap ilmu ekonomi mendorong seseorang untuk lebih memilih karir di

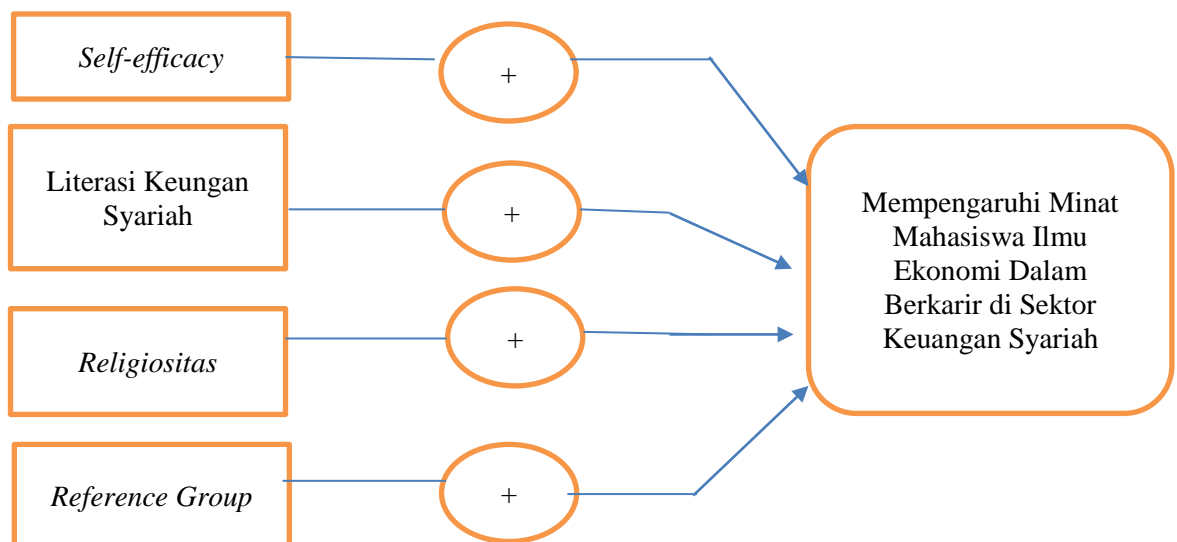
bidang perbankan syariah dan ini menjadi faktor penting dalam penelitian Rixi Teuku Imam (2018).

#### **10. Taufik Hidajat dan Muliawan Hamdani (2018)**

Melalui jurnal ilmiah berjudul *Measuring Islamic Financial Literacy* bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi bahwa secara dominan tingkat pengetahuan literasi mahasiswa mempengaruhi minat mahasiswa untuk

berkarir di bidang Perbankan Syariah.. Faktor yang digunakan adalah literasi finansial syariah, dan *religiosity*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *literacy* dan *religiosity* berpengaruh positif terhadap terbentuknya minat berkarir di bidang perbankan syariah. Faktor *literacy* merupakan faktor yang memiliki pengaruh tertinggi dalam penelitian Taufik Hidajat dan Muliawan Hamdani (2018).

### C. Kerangka Berpikir



**GAMBAR 2. 5**  
**Kerangka Teori**

### **1. Pengaruh *Self-Efficacy* terhadap Minat Mahasiswa Ilmu Ekonomi dalam Berkarir di Industri Keuangan Syariah**

*Self-efficacy* mempengaruhi minat mahasiswa untuk berkarir di industri keuangan syariah karena *self-efficacy* memotivasi seseorang untuk dapat mencapai hasil yang baik. Penerapan *self-efficacy* dapat membantu keputusan seseorang untuk memilih lingkungan yang paling sesuai dengan kemampuannya. Individu berkemungkinan besar mengembangkan minat pada aktivitas yang dirasa akan berhasil dan menghasilkan hasil yang baik. Ketika individu merasa mampu dalam suatu bidang, timbul ketertarikan untuk menekuni bidang tersebut. Dengan demikian, seseorang dengan *self-efficacy* yang kuat untuk dapat berkarir di industri keuangan syariah berkemungkinan besar memiliki minat untuk berkarir di industri keuangan syariah.

Sebaliknya, *self-efficacy* yang rendah menunjukkan bahwa seseorang pesimis atau tidak yakin dengan kemampuannya dalam mengerjakan sesuatu. Ketidakyakinan terhadap kemampuannya mendorong seseorang untuk tidak terlibat dalam aktivitas tersebut. Keinginan untuk tidak terlibat dalam suatu aktivitas tersebut menunjukkan ketidakberminatan seseorang terhadap aktivitas tersebut. Sehingga semakin rendah *self-efficacy* mahasiswa untuk dapat berkarir di industri keuangan syariah, maka semakin rendah pula minat mahasiswa untuk berkarir di industri keuangan syariah.

## **2. Peran Literasi Keuangan Syariah terhadap Minat Mahasiswa Ilmu Ekonomi dalam Berkarir di Industri Keuangan Syariah**

Pemahaman seseorang terhadap suatu bidang mendorong seseorang untuk merasa mampu untuk menekuni bidang tersebut, sehingga dalam hal ini tingkat literasi seseorang dalam suatu bidang dapat menjadi faktor yang memotivasi mereka untuk menekuni bidang tersebut. Pengetahuan terhadap suatu bidang cenderung tinggi ketika individu memiliki minat terhadap bidang tersebut sehingga tingkat literasi keuangan syariah yang tinggi mencerminkan ketertarikan mahasiswa terhadap sektor keuangan syariah. Tingkat literasi yang tinggi selanjutnya mendorong rasa percaya diri individu terhadap kemampuannya sehingga individu berminat untuk berkarir di bidang tersebut. Berdasarkan penjabaran tersebut, terdapat kemungkinan bahwa seseorang yang memiliki tingkat literasi keuangan syariah akan termotivasi sehingga berminat untuk berkarir di industri keuangan syariah. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat literasi keuangan syariah mahasiswa maka semakin tinggi minat mahasiswa untuk berkarir di industri keuangan syariah.

## **3. Peran Religiositas terhadap Minat Mahasiswa Ilmu Ekonomi dalam Berkarir di Industri Keuangan Syariah**

Religiositas pada dasarnya mendorong keinginan individu untuk memenuhi hasrat akan kebutuhan rohaniah. Hasrat atau kebutuhan rohaniah terpenuhi dengan mematuhi aturan-aturan agama dalam menjalani kehidupan, termasuk dalam berkarir. Pemenuhan rohaniah

individu dalam berkarir dapat diwujudkan dengan berkarir di dunia kerja yang tidak terlepas dari nilai-nilai rohaniyah, salah satunya adalah berkarir di industri keuangan syariah. Industri keuangan syariah memenuhi kebutuhan mahasiswa yang ingin menjalani kehidupan sesuai dengan ajaran Islam. Kebutuhan tersebut mendorong minat mahasiswa untuk bekerja di industri keuangan syariah. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat religiositas yang mahasiswa miliki maka semakin tinggi pula minat mahasiswa untuk dapat berkarir di industri keuangan syariah.

Seseorang dengan tingkat religiositas yang rendah cenderung mengabaikan kebutuhan rohaniyah. Pilihan karir pada seseorang dengan religiositas yang rendah tidak begitu memperhatikan atau mempertimbangkan aspek keagamaan pada pilihan karir. Sehingga, mahasiswa yang memiliki tingkat religiositas yang rendah memiliki minat untuk berkarir di industri keuangan syariah yang rendah.

#### **4. Peran *Reference Group* terhadap Minat Mahasiswa Ilmu Ekonomi dalam Berkarir di Industri Keuangan Syariah**

Kelompok sosial yang dijadikan sebagai acuan sikap, perilaku, dan norma bagi individu disebut sebagai *reference group*. *Reference group* dalam hal ini merupakan *reference group* yang taat dalam mematuhi aturan- aturan agama Islam baik dari segi sikap, perilaku, maupun norma. Ketika *reference group* dari seseorang memiliki pandangan untuk mengamalkan segala sesuatu berdasarkan ajaran agama Islam, terdapat kemungkinan bahwa seseorang akan memiliki pandangan yang sama.



Seseorang dengan pandangan demikian akan memiliki minat terhadap agama Islam dan berusaha untuk mengamalkan segala sesuatu berdasarkan aturan agama Islam termasuk dalam berkarir.

#### **D. Hipotesis**

Berdasarkan penjabaran kajian pustaka, penelitian sebelumnya dan kerangka berpikir yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

1. *Self-efficacy* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah.
2. Literasi *keuangan* syariah berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah.
3. *Religiositas* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah.
4. *Reference group* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah.
5. *Self-efficacy*, literasi keuangan syariah, religiositas, dan *reference group* secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa Ilmu Ekonomi untuk berkarir di industri keuangan syariah.