

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Ekonomi Syari'ah merupakan suatu sistem ekonomi Islam yang berlandaskan Al-Qur'an dimana sistem ini mengedepankan dan mengutamakan nilai-nilai agama serta etika yang baik dalam suatu kegiatan ekonomi. Salah satu kegiatan ekonomi Syariah yakni dengan didirikannya Perbankan Syariah. Perbankan dengan konsep syariah, secara kelembagaan pertama kali didirikan pada tahun 1963 di Mesir, dengan nama Myt-Ghamr Bank. Pemimpin perintis usaha ini adalah Ahmad El Najjar, yang permodalannya dibantu oleh Raja Faisal dari Arab Saudi. Bank ini dinilai sukses menggabungkan manajemen perbankan Jerman dengan prinsip-prinsip muamalah berdasarkan syariat Islam

Perkembangan perbankan Syari'ah atau perbankan Islam merupakan hal yang menarik bagi kalangan akademisi maupun praktisi dalam 20 tahun terakhir. Tak kurang IMF juga telah melakukan kajian-kajian atas praktik perbankan Islam sebagai alternatif keuangan internasional yang memberikan peluang upaya penyempurnaan sistem keuangan internasional yang belakangan dirasakan banyak sekali mengalami kegoncangan dan ketidakstabilan yang menyebabkan krisis dan keterpurukan ekonomi akibat lebih dominannya sektor finansial

dibanding sektor riil dalam hubungan perekonomian dunia (Sudarsono, 2008: 3).

Namun Muthaher (2012: 1) mengemukakan bahwa para ekonom atau Bankir masih meragukan sistem perbankan Syari'ah dapat diterapkan dalam sistem perekonomian. Dengan perjalanan waktu yang cukup panjang tersebut maka tidak mengherankan bila persepsi hampir sebagian masyarakat tertanam pengertian bahwa hanya ada satu sistem perbankan yaitu sistem operasi Bank dengan bunga. Hal demikian juga terjadi di Indonesia.

Lembaga keuangan Syari'ah di Indonesia telah menunjukkan perkembangan yang cukup pesat selama dekade terakhir ini. Perkembangan Bank Syari'ah diawali dengan berdirinya Bank Muamalat yang menjadi titik awal dalam perkembangan perbankan Syari'ah di Indonesia. Karena Bank Muamalat membuktikan dapat bertahan dengan keadaan ekonomi yang parah dan krisis moneter dimana krisis tersebut membuat Bank-Bank konvensional harus masuk dalam program rekapitalisasi pemerintah (Soedarsono: 2008: 3).

Pada tahun 2012 dengan adanya produk-produk yang inovatif maupun prinsip-prinsip Syari'ah yang menjadi komitmen Bank Muamalat membuat Bank Muamalat menjadi Bank Syari'ah yang patut diperhitungkan dalam persaingan perbankan di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan prestasi yang diraih oleh Bank Muamalat dalam program *Indonesian Bank loyalty index* (IBLI) tahun 2012, dimana Bank

Muamalat mendapat peringkat 10 secara umum serta posisi teratas pada kategori tabungan Syariah. Hal ini menjadi sebuah interpretasi bahwa Bank Syariah mampu bersaing dengan bank-bank konvensional yang telah maju dan adanya keaktifan dari nasabah untuk terus membina hubungan dengan Bank Muamalat Indonesia.

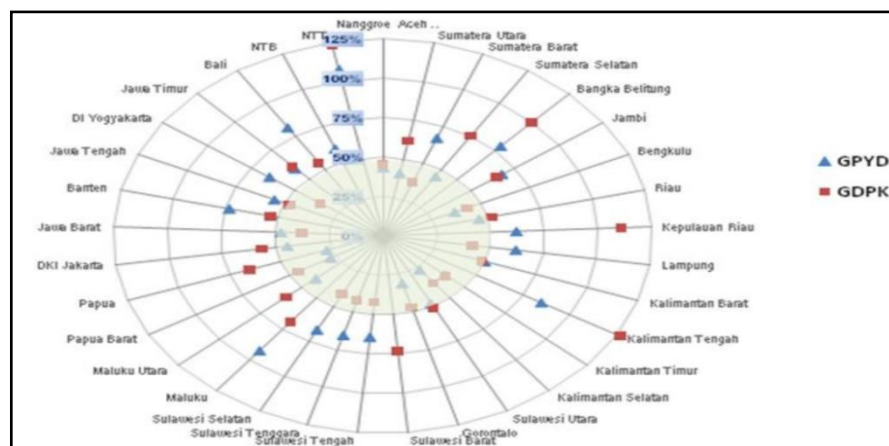
Walaupun demikian hal ini tidak menjamin bahwa sebagian besar masyarakat memilih Bank Muamalat dalam menabung, hal ini terbukti dari hasil penelitian SWA-Frontier terhadap 669 responden yang hasilnya menunjukkan bahwa hanya 22% responden memilih menggunakan jasa Bank Muamalat sedangkan 78% memilih bank lainnya. Kelemahan Bank Muamalat dari sisi internal yakni sumber daya manusia yang kurang memadai, lemahnya sistem inter dan lemahnya permodalan. Sedangkan dari sisi eksternal yakni persepsi masyarakat akan Bank Muamalat, persaingan yang kuat, penyebaran perbankan syariah begitu luas dengan jaringan yang terbatas (SWA-Frontier dalam Arifin, 2000).

Sementara fenomena yang terjadi pada Bank Muamalat cabang Gorontalo berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada beberapa nasabah menunjukkan adanya penurunan minat untuk menabung. Para nasabah enggan untuk terus meningkatkan saldo tabungan serta dari wawancara tersebut ditemukan adanya keluhan-keluhan sebagai berikut:

1. Kurangnya ketersediaan ATM.
2. Biaya administrasi yang di bebaskan terlalu tinggi.

3. Jika saldo pada mesin ATM tidak mencukupi saat penarikan, maka saldo dari nasabah terdebit dan waktu tunggu untuk pengembalian dana tersebut ke rekening membutuhkan waktu 7 hari kerja.
4. Promosi dan promo hadiah yang kurang menarik dibanding kompetitor terutama kompetitor dari cabang syariah dari bank Konvensional.
5. Pengetahuan masyarakat maupun nasabah masih kurang terhadap akuntansi syariah maupun perbankan syariah karena masyarakat beranggapan bahwa instrumen bagi hasil sama saja dengan instrumen bunga. Bahkan instrumen bunga dalam pengembalian kredit lebih menguntungkan. Padahal dalam akuntansi keduanya berbeda dalam dasar perhitungannya.

Penurunan minat untuk menabung juga dapat dilihat dari laporan perkembangan perbankan Syariah yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)) untuk tahun 2011 sebagai berikut.

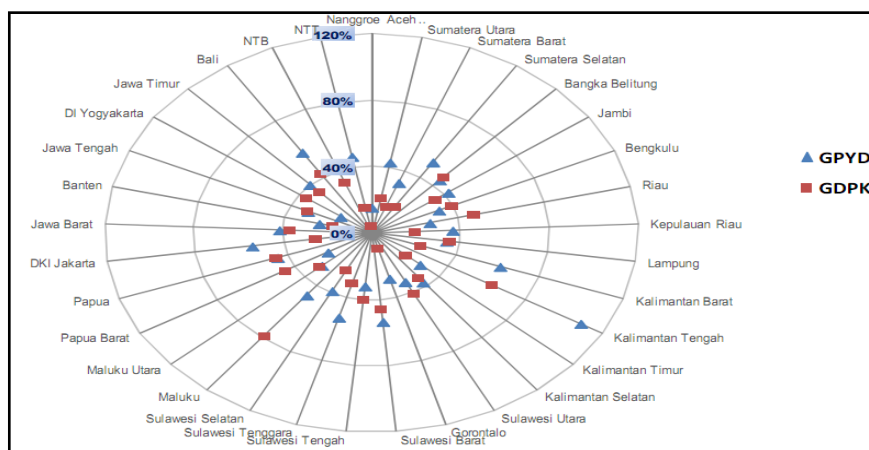


**Grafik 1: Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2011**

Dari Grafik 1 di atas dapat disimpulkan bahwa pada provinsi Gorontalo tahun 2011, kegiatan penghimpunan dana dari pihak ketiga

(GDPK) mencapai 50% sedangkan pembiayaan terhadap kegiatan usaha industri (GPYD) hampir mencapai 30%.

Kemudian pada tahun 2012 Berdasarkan laporan perkembangan perbankan Syariah tahun 2012 yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia dapat disimpulkan bahwa pada Provinsi Gorontalo pada tahun 2012 kegiatan penghimpunan dana dari pihak ketiga sangat menurun drastis, pada tahun 2011 mencapai 50% kemudian pada tahun 2012 turun menjadi 20%. Hal ini mengindikasikan bahwa terjadi penurunan minat nasabah untuk menabung ataupun menyimpan dananya pada bank Syariah termasuk Bank Muamalat. Sedangkan pembiayaan terhadap kegiatan usaha industri bersifat statis yakni sebesar 30%. Untuk lebih jelasnya disajikan pada grafik berikut ini.



**Grafik 2: Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2012**

Secara sederhana perkembangan Bank Muamalat Indonesia pada umumnya dan Bank Muamalat Cabang Gorontalo pada khususnya disajikan dalam matriks berikut ini.

<b>Interval Tahun</b> <b>Keadaan Perbankan</b>	<b>1991-2001</b>	<b>2002-2012</b>
Kekuatan/Peluang (+)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjadi perbankan Syariah pertama</li> <li>2. Berhasil bertahan dalam krisis ekonomi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peringkat 10 dalam IBLI 2012</li> <li>2. Peringkat 1 dalam kategori tabungan Syariah.</li> </ol>
Ancaman/Kelemahan (-)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dari 669 responden, hanya 22% yang memilih bank muamalt sedangkan 78% memilih bank lain.</li> </ol>	<p>Khusus cabang Gorontalo mengalami penurunan drastis dalam penghimpunana dana pihak ketiga termasuk didalamnya tabungan.</p> <p>Tahun 2011 mencapai 50% turun menjadi 20% pada tahun 2012.</p>

Menurunnya penghimpunan dana dari pihak ketiga, khususnya menabung dalam bentuk simpanan dan giro ini disinyalir karena beberapa faktor, yaitu:

1. Pelayanan yang kurang optimal, Padahal pelayanan merupakan kriteria yang sangat penting dalam usaha yang menawarkan jasa. Subhani dkk (2012) Menemukan bahwa Laba yang besar & biaya administrasi yang rendah merupakan faktor utama, kemudian motivasi spiritual serta kualitas pelayan berpengaruh terhadap pemilihan bank Syariah. Penelitian ini mengindikasikan bahwa pelayanan mempunyai kontribusi yang penting terhadap minat seseorang. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bari'ah (2009) bahwa semakin baik kualitas pelayan semakin tinggi minat menabung nasabah, sebaliknya semakin buruk kualitas pelayanan, maka semakin rendah pula minat menabung nasabah.
2. kurangnya pengenalan produk atau promosi, sementara promosi merupakan kegiatan yang sangat penting untuk menimbulkan minat

sesorang akan produk tersebut. Yupitri dan Sari (2012) menyimpulkan bahwa pelayanan, produk Syariah dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah non-muslim untuk menabung. Hal serupa juga diungkapkan oleh Nasution (2008) bahwa Promosi dan komunikasi sangat berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.

3. Produk Syariah yang kurang menarik dan inovatif. Sementara Yupitri dan Sari (2012) menyimpulkan bahwa produk syariah merupakan faktor yang sangat dominan mempengaruhi minat dan keputusan nasabah. masyarakat sangat tertarik bila produk-produk syariah tersebut beragam, menarik, inovatif, sehingga menarik perhatian dari masyarakat, kemudian produk tersebut dapat digunakan dengan mudah saat bertransaksi serta memiliki fitur pendukung keuntungan.
4. Pengetahuan masyarakat, karena pengetahuan masyarakat yang baik akan mengubah persepsi masyarakat terhadap Bank Syariah dimana persepsi masyarakat secara visual dan analogis beranggapan bahwa Bank Syariah hanya sebagai Bank konvensional yang menerapkan bagi hasil (Muthaher, 2012: 2). Padahal pada dalam akuntansi ada perbedaan dalam dasar untuk perhitungan instrumen bunga dan dasar perhitungan instrumen bagi hasil.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti tertarik untuk meneliti secara mendalam mengenai pengaruh dari pelayanan, produk Syariah, pengetahuan masyarakat dan promosi terhadap minat menabung di Bank

Muamalat Cabang Gorontalo dimana judul penelitian ini adalah “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Muamalat Cabang Gorontalo”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Terjadi penurunan penghimpunan dana dari pihak ketiga dimana pada tahun 2011 mencapai 50% tetapi pada tahun 2012 hanya mencapai 20%. Hal ini mengindikasikan adanya penurunan minat dalam menabung yang implikasinya akan mempengaruhi penyaluran pembiayaan dan laba dari Bank Muamalat Cabang Gorontalo.
2. Terjadi penurunan minat menabung yang dikarenakan oleh faktor pelayanan. Hal ini dapat dilihat dari adanya keluhan nasabah mengenai ketersediaan ATM dan keluhan nasabah jika saldo pada mesin ATM tidak mencukupi saat melakukan penarikan, maka saldo dari nasabah akan terdebit dan waktu tunggu untuk pengembalian dana tersebut ke rekening membutuhkan waktu 7 hari kerja.
3. Terjadi penurunan minat menabung yang dikarenakan oleh faktor pengetahuan masyarakat akan bank syariah beserta perangkatnya. Hal ini dapat dilihat dari pendapat nasabah bahwa instrumen bagi hasil sama saja dengan instrumen bunga. Bahkan instrumen bunga dalam pengembalian kredit lebih menguntungkan.



4. Terjadi penurunan minat menabung yang dikarenakan oleh faktor produk Syariah. hal ini dapat dilihat dari keluhan tingginya biaya administrasi pada produk tabungan bank Muamalat.
5. Terjadi penurunan minat menabung yang dikarenakan oleh faktor promosi. Hal dapat dilihat dengan adanya keluhan bahwa Promosi dan promo hadiah yang kurang menarik dibanding kompetitor terutama kompetitor dari cabang syariah dari bank Konvensional.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang, maka dapat dirumuskan suatu masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah menabung pada PT. Bank Muamalat Cabang Gorontalo?
2. Apakah pengetahuan masyarakat berpengaruh terhadap minat nasabah menabung pada PT. Bank Muamalat Cabang Gorontalo?
3. Apakah produk Syariah berpengaruh terhadap minat nasabah menabung pada PT. Bank Muamalat Cabang Gorontalo?
4. Apakah promosi berpengaruh secara terhadap minat nasabah menabung pada PT. Bank Muamalat Cabang Gorontalo?
5. Apakah secara bersama-sama (simultan) pelayanan, pengetahuan masyarakat, produk Syariah dan promosi berpengaruh secara terhadap minat nasabah menabung pada PT. Bank Muamalat Cabang Gorontalo?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh pelayan terhadap minat nasabah menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh pengetahuan masyarakat terhadap minat nasabah menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh produk Syariah terhadap minat nasabah menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.
4. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh promosi terhadap minat nasabah menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.
5. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh secara bersama-sama (simultan) antara pelayanan, pengetahuan masyarakat, produk Syariah dan promosi terhadap minat nasabah menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun mamfaat yang peneliti harapkan dari penelitian ini adalah:

##### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat bermamfaat bagi pengembangan ilmu Akuntansi Syariah khususnya mengenai indikator dari persepsi kurang baik terhadap perbankan Syariah dan tingkat

pemahaman masyarakat akan produk Syariah, atribut produknya serta dasar perhitungan nisbah bagi hasil yang sesuai dengan akuntansi Syariah. Serta penelitian dapat dijadikan bahan referensi bagi pihak lain yang akan tertarik akan masalah yang di angkat untuk diteliti lebih lanjut.

#### 1.4.2 Manfaat Praktis

Melalui penelitian ini diharapkan akan memberikan masukan pemikiran dan sebagai bahan evaluasi yang selanjutnya dapat menjadi sebuah bahan pertimbangan dalam memecahkan masalah dan pengambilan keputusan bagi pihak manajemen.