

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perbankan Islam merupakan fenomena yang menarik di kalangan akademisi maupun praktisi dalam 20 tahun terakhir. IMF juga telah melakukan kajian-kajian atas praktik perbankan Islam sebagai alternatif sistem keuangan internasional yang memberikan peluang upaya penyempurnaan sistem keuangan internasional yang belakangan dirasakan banyak sekali mengalami goncangan dan ketidakstabilan yang menyebabkan krisis dan keterpurukan ekonomi akibat lebih dominannya sektor finansial dibanding sektor riil dalam hubungan perekonomian dunia (Osmad, 2012: 202).

Keberadaan perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari sistem perbankan Indonesia secara umum. Perbankan syariah mulai dikenal pada tahun 1992 setelah diberlakukannya UU No.7 Tahun 1992 yang memungkinkan bank syariah menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan asas bagi hasil. Secara perlahan, bank syariah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat yang menginginkan sistem perbankan yang berlandaskan pada syariat Islam. Perbankan syariah saat belum mendapatkan landasan hukum yang kuat, hal ini terlihat dari UU No.7 Tahun 1992, dimana perbankan syariah hanya dikenal sebagai bank yang berprinsip pada bagi hasil yang selebihnya harus tunduk pada peraturan bank konvensional. Oleh karena itu, diperlukan UU Perbankan syariah

tersendiri untuk mempercepat pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah. Sehingga muncul UU No. 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah. Di dalam UU No. 21 ini perbankan syariah dimungkinkan untuk memperluas kegiatan usaha atau menerbitkan produk. Dengan munculnya UU tersebut maka perbankan syariah akan mempunyai ruang lingkup kerja yang jelas dan dapat menjangkau pasar lebih luas (Natalia Dkk, 2014).

Lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya kegiatan perdagangan. Dengan lahirnya bank Islam yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional, sehingga peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank dilakukan tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat di dalam memobilisasi dana masyarakat untuk pemberdayaan pembangunan ekonomi umat (Warkum, 2004: 55)

Bank syariah dalam hal ini turut mempengaruhi minat menabung. Sehingga semakin baik kualitas produk yang dimiliki dan disediakan bank syariah maka semakin tinggi minat menabung nasabah di bank syariah. Minat menabung nasabah juga di pengaruhi oleh nisbah bagi hasil yang diberikan bank syariah itu sendiri. Diantaranya nisbah bagi hasil yang tinggi, keuntungan yang diperoleh dari bagi hasil yang tinggi, dan keuntungan yang diperoleh dari bagi hasil sesuai dengan syariat islam (Sunarsih & Wulandari, 2014). Bagi Hasil dalam hal ini yaitu perhitungan

yang didasarkan kepada hasil bersih dari keseluruhan pendapatan setelah dikeluarkan segala biaya untuk memperoleh pendapatan, dalam hal ini sistem perekonomian Indonesia harus ditentukan pada awal berlakunya kontrak kerjasama (akad), sesuai dengan kesepakatan (Osmad, 2012). Pada sistem bagi hasil, kinerja bank syariah akan menjadi transparan kepada nasabah, sehingga nasabah bisa memonitor kinerja bank syariah atas jumlah bagi hasil yang diperoleh. Apabila jumlah keuntungan meningkat, maka bagi hasil yang diterima nasabah juga akan meningkat, demikian pula sebaliknya, apabila jumlah keuntungan menurun, bagi hasil ke nasabah juga akan menurun, sehingga semua menjadi adil. Berbeda dengan bank konvensional yang menerapkan sistem bunga, nasabah tidak dapat menilai kinerja bank bila hanya dilihat dari bunga yang diperoleh (Dewi, 2015).

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu, dan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Pengertian minat menurut Kanuk yaitu pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya (Alla, 2012).

Menurut Crow and Crow ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu: a. Dorongan dari dalam individu, misal dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. b. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu dan c. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

Saat ini sebagian besar masyarakat hanya melihat bahwa nilai tambah bank syariah adalah lebih halal dan selamat, lebih menjanjikan untuk kebaikan akhirat, dan juga lebih berorientasi pada menolong antar sesama dibandingkan dengan bank konvensional. Memang benar bahwa bank syariah lebih mengarah untuk kebaikan akhirat tetapi bank syariah juga memiliki keuntungan duniawi karena produk-produknya tidak kalah bersaing dengan bank-bank konvensional dan juga bagi hasil yang ditawarkan tidak kalah menguntungkan dibandingkan dengan bunga (Ayuningtyas, 2014)

Produk tabungan memegang peranan penting dalam kehidupan individu maupun masyarakat. Secara mikro tabungan berperan menjaga konsumsi masa datang dan bahkan di sepanjang waktu dalam rangka memperoleh tingkat kemakmuran sepanjang hidup, sedangkan secara makro tabungan merupakan sumber investasi guna mendorong pertumbuhan ekonomi untuk mencapai realitas cita-cita masyarakat yang sejahtera, berkemakmuran dan yang berkeadilan (Muclis, 2012). Dewan

Syariah Nasional mengatur tabungan syariah dalam Fatwa Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000, yaitu: “Produk tabungan yang dibenarkan atau diperbolehkan secara syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*, sehingga kita mengenal tabungan *mudharabah* dan tabungan *wadiah*.”

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yogiarto (2015) menunjukkan bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah*. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ahmad dan Haron (2000) menunjukkan bahwa penyedia produk dan pelayanan yang diberikan oleh bank syariah belum maksimal dalam mengenalkan dan memasarkan produknya yang dibuktikan dengan 65% masyarakat mempunyai pengetahuan yang terbatas akan bank syariah beserta produknya.

Objek dalam penelitian Aghnia (2013) ini adalah PT Bank Syariah Mandiri (BSM) yang selalu mengalami peningkatan jaringan kantor yang sangat signifikan dari tahun ke tahun dan merupakan Bank Umum Syariah (BUS) yang memiliki jaringan kantor terbanyak diseluruh Propinsi di Indonesia. Selain itu Bank Syariah Mandiri sampai dengan akhir tahun 2013 mampu menguasai 33,31% pangsa pasar aset perbankan syariah nasional serta memiliki rasio Dana Pihak Ketiga (DPK) khususnya simpanan *mudharabah* yang lebih besar dibandingkan dengan Simpanan *mudharabah* perbankan syariah lainnya sehingga dipandang mampu

mewakili perbankan syariah yang telah ada lainnya. Namun, pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) Bank Syariah Mandiri secara khususnya yaitu simpanan *mudharabah* (tabungan dan deposito *mudharabah*) beberapa kali mengalami pelambatan, yaitu pada tahun 2009 dan 2012. Padahal perkembangan suatu bank sangat dipengaruhi oleh kemampuannya menghimpun dana dari masyarakat. Pelambatan ini diduga dipengaruhi oleh kondisi ekonomi makro ekonomi di Indonesia seperti inflasi dan suku bunga. Selain itu dipengaruhi oleh motif masyarakat untuk melakukan penyimpanan uangnya ke perbankan syariah yang berbasiskan bagi hasil.

Berdasarkan data yang didapatkan pada bank syariah mandiri tentang jumlah nasabah yang menabung *mudharabah* pada tahun 2013 berjumlah 1602, pada tahun 2014 meningkat menjadi 2112 nasabah dan tahun 2015 menurun menjadi 1965 nasabah. Dalam hal ini juga Bagi hasil pada Bank Syariah Mandiri ditentukan berdasarkan *nisbah*, baik untuk pihak bank maupun untuk nasabah dan diperjanjikan pada waktu akad. Sistem perhitungan bagi hasil di Bank Syariah Mandiri menggunakan sistem *revenue sharing* yang artinya bagi hasil untuk nasabah berdasarkan pendapatan yang diperoleh bank pada suatu periode. Kelebihan dari BSM sendiri yaitu bagi hasil yang kompetitif, besarnya rasio yang didapatkan oleh bank meningkat sesuai dengan jumlah keuntungan produk yang ditawarkan sesuai dengan perintah dari DSN itu sendiri. Berdasarkan wawancara awal peneliti dengan pegawai atau karyawan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Gorontalo diperoleh presentase atau

besarnya bagi hasil untuk tabungan yang diperoleh bank maupun nasabah Bank Syariah Mandiri Gorontalo adalah 85:15. Dimana 85% untuk bank dan 15% untuk nasabah. Lebih lanjut wawancara dengan salah satu nasabah yang ada di BSM Cabang Gorontalo mereka menabung karena adanya talangan haji yang diberikan oleh BSM tapi ketika ditanyakan tentang sistem bagi hasil dan produk tabungannya mereka belum mengerti apa itu bagi hasil dan bagaimana produk tabungan itu sendiri.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan menformulasikan dalam sebuah judul penelitian sebagai berikut **“PENGARUH SISTEM BAGI HASIL DAN PENGETAHUAN NASABAH TENTANG PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG GORONTALO”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah bagi hasil berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo?
2. Apakah pengetahuan nasabah tentang produk tabungan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo?

3. Apakah bagi hasil dan pengetahuan nasabah tentang produk tabungan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo
2. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan nasabah tentang produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo
3. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil dan pengetahuan nasabah tentang produk tabungan terhadap minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan menjadi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi, khususnya

akuntansi syariah. Disamping itu hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo.