

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh (Slameto 2010: 180). Minat adalah sesuatu hal yang mendasar dari dalam diri seseorang tanpa ada paksaan sama sekali dari orang lain. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu hal yang berasal dari dalam diri seseorang untuk suatu tujuan yang dapat menguntungkan dan tanpa ada paksaan dari orang lain.

Menabung merupakan suatu aktivitas guna memenuhi suatu kebutuhan yaitu menjamin akan materi. Menabung juga merupakan kegiatan atau aktivitas yang memerlukan adanya keinginan dalam diri seseorang untuk menyetorkan dan menyimpan uangnya di bank. Menabung memerlukan niat agar perilakunya dapat terealisasi dengan baik. Seorang nasabah pada saat akan menabung kepada suatu bank terlebih dahulu mempertimbangkan apa manfaat dan tujuan dari menabung. Selanjutnya mulai mengumpulkan informasi tentang bank apa yang cocok dengan kebutuhan maupun prinsipnya. Kemudian dilakukan kegiatan menilai, mencari, dan memakai jenis tabungan yang dibutuhkan tersebut. Maka, dapat dikatakan untuk merealisasikan suatu aktivitas menabung diperlukan sebuah kemauan yang kuat dan niat untuk melakukannya (Priaji, 2011).

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa minat menabung adalah keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa paksaan dari pihak lain untuk menyimpan/menabung uang pada bank yang cocok menurut nasabah dengan beberapa pertimbangan dan mempunyai tujuan tertentu yang bisa menguntungkan di masa yang akan datang.

Nasabah menurut Yamit (2002: 75) nasabah adalah orang yang berinteraksi dengan bank dan mereka adalah pengguna produk, sedangkan menurut (Lupiyoadi, 2001: 143), nasabah adalah seseorang yang secara kontinu dan berulang datang ke bank untuk memuaskan keinginannya dengan memiliki suatu produk atau mendapatkan suatu jasa dan membayar produk/jasa tersebut. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa menabung adalah sikap suka terhadap suatu bank yang dibuktikan dengan menjadi pelanggan kepada bank tersebut dan menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank tersebut yang memiliki suatu tujuan yang akan dicapai.

Bank adalah salah satu lembaga yang sangat berperan penting dikalangan masyarakat, bahkan salah satu alat transfer yang sering digunakan oleh masyarakat kalangan atas maupun kalangan bawah. Selain itu, bank merupakan suatu sarana yang bisa menabung dan meminjamkan uang. Terdapat 2 jenis bank yang saat ini beroperasi di Indonesia, yaitu bank konvensional dan bank syariah dimana masing-masing bank mempunyai sistem yang berbeda yakni sistem bunga yang

diterapkan oleh bank konvensional dan sistem bagi hasil yang diterapkan oleh bank syariah.

Bank syariah mandiri adalah salah satu bank syariah yang berada di kota Gorontalo yang memberlakukan sistem bagi hasil. Pada bank syariah mandiri cabang kota Gorontalo tidak semua tabungan mendapatkan bagi hasil tetapi ada dua tabungan yang hanya mendapatkan bonus. Menurut pasal 1 ayat 1 PP No.72 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil, menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan prinsip bagi hasil dalam Peraturan Pemerintah ini adalah prinsip muamalat berdasarkan syariah dalam melakukan kegiatan usaha bank. Muhammad, (2009: 4) Bahwa prinsip dalam sistem bagi hasil yaitu: (1) Penentuan besarnya rasio/nisab bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi. (2) Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh. (3) Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak. (4) Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan. (5) Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Konsep nisbah hasil usaha dalam sistem perekonomian Islam harus ditentukan pada awal berlakunya kontrak kerjasama (akad), sesuai dengan peruntukan masing-masing sesuai kesepakatan. Misalnya, nisbah itu ialah 40:60, berarti bagi hasil yang diperoleh akan dibagikan sebanyak

40% kepada pemilik modal (*shahib al-mal*) dan 60% kepada pengelola dana (*mudharib*).

Selain menerapkan sistem bagi hasil bank syariah menawarkan beberapa produk dalam bank syariah, yakni: (1) Produk funding (pengumpulan dana) yang meliputi *Al-wadi'ah* yang berarti simpanan, *Al-mudharabah* yang berarti akad kerja sama antara dua pihak yang terdiri dari *Mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*, *deposito mudharabah* yang berarti nasabah menyimpan dana di Bank dalam kurun waktu yang tertentu keuntungan dari investasi terhadap dana nasabah yang dilakukan bank akan dibagikan antara bank dan nasabah dengan nisbah bagi hasil tertentu. (2) Produk financing (penyaluran dana/pembiayaan) yang meliputi *Murabahah* yang berarti penyaluran dana dalam bentuk jual beli, *Bai as-salam* yang berarti pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka, *Bai Al istishna'* merupakan bentuk khusus dari akad *Bai'assalam*. (3) Produk pelengkap yang meliputi *Al-Wakalah* atau *Wakilah* artinya penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain, *Al-Kafalah* merupakan jaminan yang diberikan penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung, *Al-Hiwalah* merupakan pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya, *Al-qard* yang berarti pinjaman uang (Kamarni, 2012).

Produk dan sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah adalah sebagian dari peran akuntansi keperilakuan, dimana akuntansi keperilakuan dapat mempengaruhi pihak internal dan pihak eksternal. Pihak eksternal disini antara lain adalah nasabah. Akuntansi keperilakuan adalah subdisiplin ilmu akuntansi yang melibatkan aspek-aspek keperilakuan manusia terkait dengan proses pengambilan keputusan ekonomi (Lubis, 2010: 12).

Berdasarkan penjelasan di atas akuntansi keperilakuan berperan penting, baik pada bank sebagai penyedia laporan keuangan maupun pada nasabah sebagai pemakai laporan keuangan. Di sisi lain pelayanan yang baik, sistem akuntansi yang diterapkan, dan promosi di media-media akan berkaitan dengan minat nasabah ataupun pihak eksternal untuk menggunakan jasa perbankan yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Persaingan ketat dalam dunia perbankan antara bank syariah dan konvensional dalam merangsang minat masyarakat untuk menabung dilakukan dengan berbagai strategi *marketing mix* untuk menghimpun dana dari masyarakat. Strategi ini dilakukan dengan mengeluarkan variasi produk, penawaran tingkat bunga yang cukup tinggi, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah, dan kampanye di media massa (Abhimantra, 2013).

Berdasarkan penjelasan di atas, persaingan antara bank syariah dan konvensional untuk menarik minat menabung nasabah dilakukan berbagai macam cara ataupun strategi dari pihak masing-masing bank.

Adapun cara yang dilakukan tiap bank berbeda-beda, mulai dari cara pelayanan yang baik, macam-macam produk yang ditawarkan kepada nasabah, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah, sistem yang digunakan pada bank tersebut, dan promosi-promosi melalui media massa.

Pada masa sekarang ini calon nasabah juga perlu mendapatkan kepastian dalam memilih jasa perbankan, bank harus mengutamakan keamanan uang nasabah karena jika diamati pada era *electronic banking* ini banyak muncul kejahatan pembobolan uang nasabah melalui ATM (*Automatic Teller Machine*) atau melalui telepon dan internet secara online (Hirmawan, 2015).

Perbankan syariah atau perbankan Islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum islam). Usaha pembentukkan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau disebut dengan kata lain riba. Hal ini lebih diperkuat lagi dengan pendapat para ulama yang ada di Indonesia yang diwakili oleh fatwa MUI nomor 1 tahun 2004 tentang bunga yang intinya mengharamkan bunga bank yang didalamnya terdapat unsur-unsur riba. Sejatinya masyarakat muslim yang menggunakan jasa perbankan menganggap bahwa bunga adalah riba. Hal ini secara tegas dinyatakan dalam Al-Qur'an yaitu dalam Surat Al-Baqarah ayat 278-279, yang artinya:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. (QS. Al Baqarah: 278-279).

Hasil penelitian Hirmawan (2015) yang berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi Di Bank Syariah studi kasusnya di Bank Jawa Tengah Syariah Cabang Surakarta menghasilkan bahwa pelayanan, bagi hasil, produk syariah dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi di bank syariah cabang Surakarta. Akan tetapi penelitian yang dilakukan oleh Hippy (2015) dalam skripsinya yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Muamalat Cabang Gorontalo studi kasus di bank muamalat cabang Gorontalo hasil penelitian menunjukkan bahwa pelayanan berpengaruh positif namun tidak signifikan. Hasil penelitian Yuptri dan Sari, (2012) studi kasus di bank syariah medan itu menghasilkan pelayanan memiliki pengaruh sedang, sedangkan faktor produk dan promosi syariah memiliki pengaruh yang kuat terhadap nasabah non muslim untuk menjadi nasabah di bank syariah mandiri. Selanjutnya penelitian oleh Abhimantra dkk, (2013) hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pelayanan dan produk itu berpengaruh positif namun tidak signifikan.

Berdasarkan perbedaan hasil dari penelitian terdahulu di atas, dan banyaknya nasabah bank konvensional dibandingkan bank syariah di Kota Gorontalo sedangkan umat muslim yang berada di daerah Kota

Gorontalo, maka saya tertarik untuk meneliti kembali "Pengaruh Pelayanan, Bagi Hasil, Produk Syariah dan Promosi Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo".

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Pelayanan yang baik akan mempengaruhi minat nasabah untuk menabung sesuai dengan nyaman dan tidaknya nasabah pada bank tersebut.
2. Banyaknya umat muslim di Kota Gorontalo tetapi minat menabung nasabah pada Bank Syariah Mandiri masih kurang.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena yang terjadi dari perbedaan hasil penelitian tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pelayanan dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo?
2. Apakah bagi hasil dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo?
3. Apakah produk syariah dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo?
4. Apakah promosi dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo?

5. Apakah Pelayanan, Bagi Hasil, Produk Syariah dan Promosi berpengaruh Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap minat menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo.
2. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap minat menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo.
3. Untuk mengetahui pengaruh produk syariah terhadap minat menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo.
4. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap minat menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo.
5. Untuk mengetahui pengaruh Pelayanan, Bagi Hasil, Produk Syariah dan Promosi Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan manfaat, diantara sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi pengembangan literatur akuntansi syariah di Indonesia terutama dalam hal pelayanan, bagi

hasil, produk syariah dan promosi berpengaruh pada minat nasabah memilih bertransaksi di- bank syariah. Selain itu, penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat praktis

Bagi praktik baik perbankan syariah maupun bank umum, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan kajian untuk evaluasi kinerja dari pemerintah pusat dan daerah di masa yang akan datang.