BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Banyak sekali para pakar ilmu telah berusaha dalam merumuskan konsep sikap perilaku dari sudut pandang yang berbeda. Dari adanya beberapa definisi, terdapat titik perbedaan pandangan yang meliputi : *Pertama,* menurut bahasa sikap merupakan suatu keyakinan, sedangkan perilaku merupakan tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dengan tindakan.[1] *Kedua,* menurut ahli psikologi sosial dan psikologi kepribadian yang dikutipSaifuddin Azwar menyebutkan bahwa sikap merupakan suatu kesiapan atau suatu proses perilaku .[2] Sikap merupakan suatu kecederungan individu untuk mendekat atau menghindar, positif atau negatif, terhadap berbagai keadaan sosial. Sedangkan perilaku manusia merupakan sekumpulan tindakan yang dimiliki oleh manusia dan dipengaruhi oleh adat, emosi, sikap, nila, etika, kekuasaan, persuasi, dan atau genetika. Adapun pengertian perilaku dalam kamus ilmiah adalah tindakan, perbuatan, dan sikap.[3]

Perilaku dalam bahasa Inggris disebut dengan *behavior* yang artinya kelakuan, tindak tanduk dan jalan. Kaintannya dengan kegiatan ekonomi, perilaku konsumsi adalah tindakan seseorang yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi dan meghasilkan produk atau jasa termasuk

---

[1] Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* (Jakarta : Balai Pustaka, 2005), 671.
[2] Saifuddin Azwar, *Sikap Teori dan Pengukurannya,* (Yogyakarta : Pusaka Belajat, 1995), 5.
[3] Martin Handoko, *Motivasi Daya Penggerak Ttingkah Laku,* (Yogyakarta: Kanisus, 1992), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

proses yang mendahului tindakan. Sedangkan menurut Ujang Jhon C. Mowen yang dikutip dari buku Ujang Sarmawan (2002) menyatakan, “Sikap adalah salah satu faktor perbedaan individu yang secara langsung mempengaruhi konsumen. Untuk mengetahui pembentukan sikap seseorang konsumen, maka harus dipelajari tiga konsep yang sling berkaitan yaitu : kepercayaan (*belief*), sikap (*attitude*), dan perilaku (*behavior*). Perilaku konsumen dalam memilih dan menggunakan suatu produk dan jasa tentu tidak secara langsung bisa asal mengguanakan tapi tentu dalam memilih sesuatu ada proses pencarian informasi mengenai suatu obyek yang akan digunakan yang mana dalam hal ini proses pencarian informasi mengenai suatu obyek disebut dengan preferensi.

Dari paparan di atas dapat diketahui bahwa indikator dari penelitian ini adalah preferansi responden dan sikap terhadap perbankan syariah serta perilaku yang dilakukan terkait dengan pilihan produk bank syariah.

1. **Preferensi Konsumen**

Dalam perilaku konsumen, preferensi merupakan hal yang sangat penting dalam menyikapai suatau pilihan. Sebelum menyikapi suatu pilihan dalam memilih suatu objek konsumen tentu akan melakukan proses dan mencari seberapa besar manfaat yang akan didapatkan jika konsumen mengguanakan produk dan jasa yang akan dipilih atau digunakan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Howard dan Steth mengemukakan preferensi konsumen dalam suatu gambaran proses pengambilan keputusan.[4] Preferensi konsumen terdiri dari empat komponen pokok yakni masukan (stimuli), susunan hipotesis (susunan persepsi melalui proses belajar), hasil tanggapan atau keputusan membeli dan karakteristik-karakteristik eksogen.

Pengertian preferensi konsumen perlu dibedakan dengan *'Buyer Behavior'.* Pengertian preferensi konsumen sering diberi batasan sebagai aktiviatas manusia yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mengguanakan barang-barang ataupun jasa, termasuk didalamnya pengambilan keputusan pada persiapan penentuan dari kegiatan tersebut, mengandung maksud bahwa aktivitas tersebut meliputi kegiatan mencari, membeli, mengguanakan, mengevaluasi, dan lain sebagainya. Dipihak lain perilaku membeli (*Buyer Behavior)* mempunyai pengertian yang lebih sempit, karena mengandung arti pada aktivitas individu yang secara langsung teribat pada proses transaksi dan pertukaran uang, tanpa memperhatikan proses secara keseluruhan maupun gejala dari penyebab perilaku tersebut. Untuk itu, pengertian preferensi konsumen mengandung dua elemen penting yang diantaranya :

a. Proses pengambilan keputusan (dalam pembelian)
b. Kegiatan fisik yang menyangkut kegiatan individu (pelanggan dalam menilai, mendapatkan, dan mengguanakan, ataupun mengevaluasi barang dan jasa tersebut).

[4] Jhon A. Howard and Jagdish N. Sheth, *Consumer Behavior and Marketing Starategy,* (Bandung: Sinar Baru, 1998), 68.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Kotler peran preferensi konsumen adalah pemrakasa (*intiator*), pemberi pengaruh (*influencer*), pengambilan keputusan (*decider*), pembeli (*purchaser*), dan pengguna atau pemakai (*user*).[5] Pemrakasa (*intiator*) adalah individu yang mempunyai inisiatif pembelian tertentu atau yang mempunyai kebutuhan keinginan, tetapi tidak mepunyai wewenang untuk melakukannya sendiri. Pemberi pengaruh (*influencer*) adalah individu yang mempengaruhi keputusan untuk membeli, baik secara sengaja atau tidak sengaja. Pengambilan keputusan (*decider*) adalah individu yang akan memutuskan apakah akan membeli atau tidak, apa yang akan dibeli, bagaimana membelinya, kapan dan di mana membelinya. Pembeli (*purchaser*) adalah orang yang benar-benar melakukan pembelian. Pengguna atau pemakai (*user*) adalah individu yang mengguanakan produk atau jasa yang dibeli.

2. Sikap

Setelah kosumen menerima informasi dan berada di lingkungan suatu objek, maka langkah berikutnya adalah dengan menyikapi objek tersebut. Sikap merupakan hasil dari pencarian dan evaluasi informasi yang luas atas berbagai kemungkinan yang membentuk suatu sikap terhadap alternatif-alternatif yang dipertimbangkan. Sikap sebagai suatu evaluasi menyeluruh yang memungkinkan orang merespon dengan cara menguntungkan dan tidak menguntungkan secara konsisten berkenaan dengan objek atau alternatif yang diberikan. Sikap dikonseptualisasikan

[5] Philip Khoter, *The Consumr Behavior in Marketing Management*, (Simon&Schuster Pte. Ltd, 1991), 50.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagai perasaan positif atau negatif terhadap merek dan dipandang sebagai hasil penilaian merek bersama dengan kriteria atau atribut evaluasi yang penting.[6] Schifman dan Kanuk, seperti dikutip Bilson Simamora, menyatakan bahwa sikap adalah ekspresi perasaan (*inner feeling*), yang mencermikan apakah seseorang senang atau tidak senang, suka atau tidak suka, setuju atau tidak setuju terhadap suatu objek. Objek yang dimaksud bisa berupa merek, layanan, pengecer, perilaku tertentu, dan lain-lain.[7]

Sedagkan Paul dan Olson, juga seperti dikutip Simamora, menyatakan bahwa sikap adalah evaluasi konsep secara menyeluruh yang dilakukan oleh seseorang terhadap suatu objek. Evaluasi adalah tanggapan pada tingkat intensitas dan gerakan yang relatif rendah.[8] Melalui tindakan dan belajar, seseorang akan mendapatkan kepercayaan dan sikap, yang pada gilirannya akan mempengaruhi perilakunya. Kepercayaan merupakan suatu pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu yang didasari atas pengetahuan, pendapat, dan keyakinan nyata.

Kepercayaan dapat mempengaruhi kerentanan sikap terhadap perubahan. Sikap lebih resisten terhadap perubahan bila dipengang dengan kepercayaan yang lebih besar. Definisi sikap yang paling klasik dikemukakan oleh Gordon Allport mendefinisikan sikap adalah mempelajari kecenderungan memberikan tanggapan pada suatu objek atau sekelompok objek baik yang disenangi maupun tidak disenangi secara

---

[6]Shiely Nurfaa, Sikap dan Perilaku konsumen pada http://sheilynurfajriah.blogspot.co.id/2013/01/sikap-dan-perilaku-konsumen.html pada Selasa, 21 Oktober 2015, 20.23.
[7] Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta : Gramedia, 2000), 152.
[8] Ibid., 154.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

konsisten. Pengaruh sikap terhadap perilaku secara umum bergantung pada keterlibatan konsumen dengan pembeliannya, ketika konsumen mempunyai keterlibatan tinggi, sikap merupakan bagian dari pengaruh yang menyebakan keputusan untuk membeli (pertama kali konsumen mempunyai kepercayaan terhadap suatu produk, kemudian mengembangkan sikap terhadap produk dan kemudian memutuskan menggunakan atau tidak produk tersebut).

Adapun proses pembentukan dan perubahan sikap. Sikap dapat terbentuk atau berubah melalui 4 macam cara :

1. Adopsi adalah kejadian - kejadian dan peristiwa- peristiwa yang terjadi berulang–ulang dan terus–menerus, lama kelamaan secara bertahap diserap ke dalam diri individu dan mempengaruhi terbentuknya sesuatu.
2. Diferensisasi yaitu dengan bertambahnya intelegensi, bertambah pengalaman sejalan dengan bertambahnya usia, maka yang tadinya dianggap sejenis, sekarang dipandang tersendiri beda dengan sejenisnya.
3. Intregasi adalah pembentukan yang terjadi secara bertahap, dimulai dengan pengalaman yang berhubungan dengan satu hal tertentu, sehingga akhirnya terbentuk sikap mengenal hal tersebut.
4. Trauma adalah pengalaman yang tiba–tiba mengejutkan yang meninggalkan kesan mendalam pada jiwa orang yang bersangkutan.[9]

[9] Sarlito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi*, (Jakarta: N.V. Bulan Bintang, 1992), 103.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pembentukan sikap dipengaruhi secara signifikan oleh beberapa faktor yang diantaranya :[10]

1. Pengalaman pribadi, adapun faktor pengalaman pribadi yang meliputi menjadi nasabah bank syariah, pernah menggunakan layanan perbankan syariah, dan memiliki uasaha dibidang ekonomi syariah.
2. Pengaruh keluarga dan kawan. Keluarga, kawan atau orang – orang yang dihormati mempengaruhi sikap individe terhadap suatu produk melalui perkatan, perbuatan, atau teladan. Siakap positif atau negatif bisa dibentuk berdasarkan informasi, anjuran, ataupun larangan yang disampaikan melalui kata – kata. Dalam hal ini, memiliki keluarga yang bekerja dibidang ekonomi syariah, dapat mewakili faktor pengaruh keluarga.
3. Media massa merupakan sumber informasi yang utama pada saat ini, setiap hari media massa memaparkan ide, produk, opini dan iklan. Banyak orang membentuk sikap hanya berdasarkan informasi yang diproleh dari media massa.
4. Karakteristik individu dapat mempengaruhi pembentukan sikap karena setiap orang memiliki cara dan kemampuan yang berbeda dalam membentuk persepsi.

[10] Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia, 2000), 185.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Perilaku Konsumen

Dalam hal penelitian ini lebih pada pembahasan mengenai perilaku konsumen. Perilaku konsumen didefinisiakan sebagai berikut :

1. Perilaku konsumen adalah tindakan konsumen dalam pembuataan keputusan untuk pembelian yang lebih baik.
2. Menurut James F Angel sebagaimana dikutip oleh Drs. A A Anwar Mangkungara, perlaku konsumen adalah sebagai tindakan–tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan mengguanakan batang –barang jasa.
3. Menurut David L Laudon sebagaimana dikutip oleh Prabu Anwar Mangkunegar, perilaku konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan aktifitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam mengevaluasi, memperoleh atau menggunakan barang – barang jasa.[11]
4. Perilaku konsumen adalah tindakan–tindakan proses dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu atau kelompok dalam mendapatkan atau mengguanaka suatu produk, pelayanan, dan sumber – sumber lainnya.
5. Perilaku konsumen adalah studi tentang unit pembelian dan proses pertukaran yang melibatkan perolehan, konsumsi dan pembuatan barang, jasa, pengalaman dan ide – ide.[12]

Faktor–faktor yang mempengaruhi perilaku diantaranya :

1. Faktor internal yang mempengaruhi terbentuknya perilaku meliputi :

[11] Ibid., 3.
[12] Jhon C. Mowen, *Perilaku Konsumen (Edisi Kelima)*, (Jakarta: Erlangga, 2002), 6.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Jenis kelamin. Perbedaan perilaku berdasarkan jenis kelmin antara lain seringkali berperilaku berdasarkan perasaan, sedangkan laki–laki cenderung berperilaku atau bertindak atas pertimbangan rasional.

b. Kepribadian meruapakan segala corak kebiasaan manusia yang terhimpun dalam dirinya, digunakan untuk mereaksi dan menyesuaikan diri terhadap rangsangan baik yang datang dari dalam dirinya maupun dari luar, sehingga corak kebiasaan itu merupakan suatu kesatuan fungsional yang khas untuk manusia itu.

c. Intelegensia adalah keseluruhan kemampuan individu untuk berpikir dan bertindak terarah dan efektif. Bertitik tolak dari pengertian itu, tingkah laku individu sangat dipengaruhi oleh intelegensia. Tingkah laku yang dipengaruhi intelegensia adalah perilaku intelegen di mana seseorang dapat bertindak secara cepat, tepat, dan mudah terutama dalam mengambil keputusan.

2. Faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku :

a. Pendidikan yang menjadi intinya adalah proses belajar mengajar. Hasil dari proses belajar mengajar adalah seperangkat perubahan perilaku. Dengan demikian pendidikan sangat besar pengaruhnya terhadap perilaku seseorang. Seseorang yang berpendidikan tinggi akan beda perilakunya dengan orang yang berpendidikan rendah.

b. Agama akan menjadikan individu bertingkah laku sesuai dengan norma dan nilai yang diajarkan oleh agama yang diyakininya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Lingkungan merupakan segala sesuatu yang ada di sekitar individu, baik lingkungan fisik, biologis, maupun sosial. Lingkungan berpengaruh untuk mengubah sifat dan perlaku individu karena lingkungan dapat merupakan lawan atau tantangan bagi individu untuk mengatasinya.

d. Sosial ekonomi, status sosial ekonomi seseorang akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu, sehingga status sosial ekonomi ini akan mempengaruhi perilaku seseorang.

4. Perbankan Syariah

Perkembangan bank syariah mash mempunyai banyak problem. Salah satu problem yang sering mucul yaitu mengenai hukum perbankan syariah dan juga problem yang lain seperti anggapan dan persepsi masyarakat tidak ada perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah. Padahal dari praktiknya antara bank konvensional dan syariah sudah jelas berbeda. Hal ini disebabkan oleh pengetahuan masyarakat mengenai syariah masih terbatas baik dari segi sumber daya manusia dan teknologi yang masih mengacu pada sistem konvensional dan mau menerima adanya bunga. Berdasarkan UU no. 21 tahun 2008 yang mengatur tentang perbankan syariah, menyatakan bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional yang terdiri atas Bank Umum Konvensional dan Bank Perkreditan Rakyat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adapun bank syariah merupakan bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[13]

Terdapat pro dan konta mengenai adanya sistem bunga. Terdapat berbagai alasan yang menjadi pendukung maupun peneolakan terhadap sitem tersebut. Adapun alasan yang menjadi pendukung maupun penolak dari adanya sistem bunga yaitu sebagai berikut :

1. Alasan yang mendukung adanya sistem bunga

   Bagi sebagian masyarakat yang menerima adanya sistem bunga mereka menganggap bahwa bunga atas apinjaman adalah sesuatau yang wajar adanya. bahkan sebagian dari mereka menganggap bunga sudah seharusnya ada. Dukungan yang lain mengenai bunga juga terdapat anggapan bahwa dalam perekonomian sering terjadi inflasi yang menyebabkan penurunan nilai uang. Dan pendapat yang lain juga menyebutkan bahwa karena terdapat perbedaan jumlah uang pada masa kini mempunyai nilai yang lebih tinggi dari jumlah sama pada suatu masa yng akan datang. oleh karena itu unga diperlukan untuk mengimbangi nilai uang sekarang dan masa yang akan datang.

2. Alasan penolakan terhadap sistem bunga

   Selain para pendukung metode bunga. tidak sedikit pula masyarakat yang tidak menerima akan adanya sistem tersebut karena berbagai alasan yaitu :

[13] Rizal Yahya, Aji Elangga Martawireja, dan Ahim Abdurahman, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta : Selemba Empat, 2014, 20.

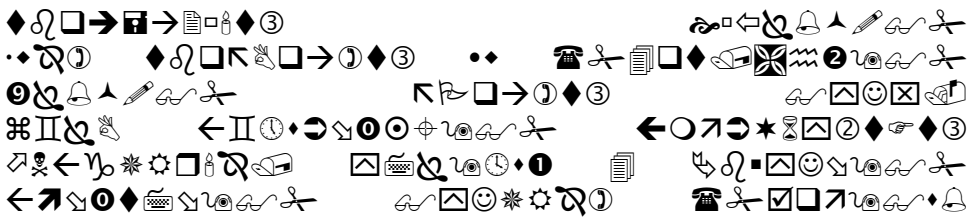
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Menolak adanya pinjam-meminjam uang dengan bunga karena mereka menganggap dengan adanya bunga membuat seseorang untuk mengejar keuntungan dan menumpuk kekayaan yang menebankan uang menjadi tidak produktif dan hanya menimbulkan kesenjangan antara golongan kaya dan golongan miskin dan juga fungsi uang sebagai alat tukar bukan untuk menghsilkan tambahan melalui bunga.

b. Karena bunga mneyebabkan perpecahan dan perasaan tidak puas dalam masyarakat. Dalam hal ini bunga hanya akan menyebabkan perasaan hanya satupihak yang mempunyai kekayaan lebih untung dan menyebabkan kesengsaraan bagi orang-orang yang kurang kaya.

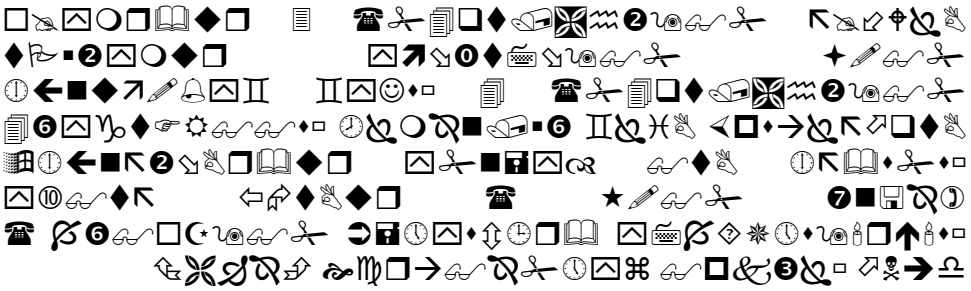
c. Dilihat dari aspek sosialnya. penerapan metode bunga terbukti menimbulkan dampak yang kurang baik. karena dengan adanya bunga akan meningkatkan kecenderungan dikuasainya kekayaan segolongan ornag kecil saja.[14]

Pendapat ulama yang dominan di Indonesia memutuskan bahwa riba mempunyai hukum yang haram kerena ketentuan tersebut sudah ditetapkan di Al-Qur’an Surat Al-Baqarah ayat 275



[14] Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bnak Syriah ?,* Bogor : Galia Indonesia, 2005, 2-4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Artinya *: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu. adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat). Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya. lalu terus berhenti (dari mengambil riba). Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba). Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

Dari ayat tersebut sebagian besar ulama menolak adanya sistem bunga dan juga sebagian lain mereka membolehkannya sepanjang bunga tersebut untuk kebutuhan umum dan kepentingan pribadi. Dan adanya kesukarelaan diantara dua pihak yang melakuakan transaksi. Dengan demikian, bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara islam dalam tata cara bermuamalah itu dijauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.[15]

Menurut UU RI no. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Perbankan merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari

[15] Karnaen, Perwata Atmadja dkk, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta : Dana Bakti Wakaf, 1992, 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank maupun perbankan ada yang berbasis syariah ataupun konvensional.[16]

Menurut Malayu Hasibuan dalam dasar-dasar perbankan menyatakan, Bank adalah usaha yang memberikan kredit tetapi tidak memberikan kredit, ini menyatakan bahwa bank dalam operasionalnya hanya bersifat pasif saja yaitu menerima titipan uang saja. Menurut Prof. GM Verryan Stuart juga sebagaimana di kutip oleh Malayu S.P Hasibuan. Bank adalah badan usaha yang wujudnya memuaskan keperluan orang lain, dengan memberikan kredit berupa uang yng diterimanya dari orang lain yaitu mengumpulkan dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan keredit kepada masyarakat yang kelebihan dan.[17] Baik bank umum maupun bank perkreditan rakyat dapat melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

5. Bank Madina Syariah

Diawali keinginan para pengurus BMT Al Ikhlas untuk mengembangkan sayap dengan memiliki Lembaga Keuangan yang lebih besar Sepakat mendirikan BPR Syariah dengan nama “BPRS Al Ikhlas”. Dalam proses yang sangat panjang, Bank Indonesia tidak mengijinkan menggunakan nama Al Ikhlas, karena sudah ada Lembaga Keuangan yang

[16] Muhammad Ridwan, *Kontruksi Bank Syariah Indonesia*, Jakarta : UII Press, 2004, 17.
[17] Malayu S.P. hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2006, 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan nama Al Ikhlas yaitu "BMT AL IKHLAS". Setelah dilakukan musyawarah panjang, maka disepakati menggunakan nama: "PT BPRS MADINA MANDIRI SEJAHTERA"**.** Sedangkan untuk pemasaran / publikasi menggunakan nama "BANK MADINA SYARIAH". Perseroan Terbatas (PT) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Madinah Lamongan didirikan pada tanggal 09 Juni 2009berdasarkan ijin usaha oleh Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor: 11/26/Kep. GBI/DPG/2009. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Madinah terletak di pusat kota Lamongan yakni di Jl.Lamongrejo No. 26 Lamongan. PT. BPR Syariah Madinah Lamongan adalah milik swasta dimana komposisi modalnya adalah 90% milik Hj.Mahdumah S. Pd dan 10% milik H. Yuhronur Effendi SE., MM. Total modal yang disetor adalah Rp. 1.000.000.000,-.[18]

6. Produk Bank Madina Syariah

Secara garis besar produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi 3 yaitu *produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana*, dan *produk jas*a yang diberikan bank kepada nasabahnya.

1. Produk Penyaluran Dana
   a. Prinsip Jual Beli *(Ba'i*). Jual beli dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang. Keuntungan bank disebutkan di depan dan termasuk harga dari harga yang dijual.
   b. Prinsip Sewa (*Ijarah*) adalah kesepakatan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan

[18] diakses https://bankmadinah.wordpress.com/tentang-kami/sejarah/, pada 29 Juni 2016 pukul 05.00 WIB.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

atas barang yang disewa. Dalam hal ini bank meyewakan peralatan kepada nasabah dengan biaya yang telah ditetapkan secara pasti sebelumnya.

c. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*). Dalam prinsip bagi hasil terdapat 2 macam produk, yaitu:

1. *Musyarakah* adalah salah satu produk bank syariah yang mana terdapat 2 pihak atau lebih yang bekerjasama untuk meningkatkan aset yang dimiliki bersama dimana seluruh pihak memadukan sumber daya yang mereka miliki baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud. Dalam hal ini seluruh pihak yang bekerjasama memberikan kontribusi yang dimiliki baik itu dana, barang, skill, ataupun aset-aset lainnya. Yang menjadi ketentuan dalam musyarakah adalah pemilik modal berhak dalam menetukan kebijakan usaha yang dijalankan pelaksana proyek.
2. *Mudharabah* adalah kerjasama 2 orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan memepercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan. Perbedaan yang mendasar antara musyarakah dengan mudharabah adalah kontribusi atas manajemen dan keuangan pada musyarakah diberikan dan dimiliki 2 orang atau lebih. sedangkan pada mudharabah modal hanya dimiliki satu pihak saja.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Produk Penghimpun Dana

Produk penghimpunan dana pada bank madina syariah meliputi tabungan dan deposito. Prinsip yang diterapkan dalam bank madina syariah adalah:

a. Tabungan Wadiah (Haji, Umroh, Qurban, Tarbiyah, Walimah, dll)
   1. Tabungan Qordiyu
   2. Tabungan Al-Madinah
   3. Tabungan Qurban
   4. Tabungan Tarbiyah
b. Tabungan Mudharabah (SIBARKAH), dengan Sistem Bagi Hasil
   1. Mudharabah
c. Deposito. Dalam prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagi pemilik modal sedangkan bank bertindak sebagi pengelola. Produk ini terdiri dari deposito berjangka dengan jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan serta deposito madina sejahtera denga jangka waktu 24 bulan.

3. Produk Jasa

Selain dapat melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank ini juga dapat memberikan jasa kepada nasabah antara lain:

a. Zakat, Infaq, dan Shadaqah. Zakat merupakan salah satu rukun islam ke tiga yang diwajibkan kepada setiap muslim. Zakat infaq dan shadaqah merupakan salah satu topic selalu menarik untuk dikaji dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

di diskusikan. Karena zakat infaq dan shadaqah dalam peranannya memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengentasan kemiskinan. Infaq adalah pengeluaran sukalrela yang di lakukan seseorang, setiap kali ia memperoleh rizki, sebanyak yang ia kehendakinya. Menurut bahasa infaq berasal dari kata anfaqa yang berarti mengeluarkan harta untuk kepentingan sesuatu. Sedangangkan menurut islilah syari'at, infaq adalah mengeluarkan sebagian harta yang diperintahkan dalam islam. Pengertian shadaqoh sama dengan pengertian infaq sama juga hukum dan ketentuannya, perbedaannya adalah infaq hanya berkaitkan dengan meteri sedangan shadaqoh memiliki arti luas menyangkut juga hal yang bersifat non mareril. Hadist riwayat imam muslim Abu Zar, Rasulullah menyatakan bahwa tidak mampu bersedekah dengan harta, membaca tasbih, tahmid, tahlit, berhubungan suami istri atau melakukan kegiatan amar ma'aruf nahi mungkar adalah sedekah.

b. Madinah *Payment System.* Sistem pada sistem ini terdiri dari layanan dalam pengelolaan keuangan sekolah dan layanan pembayaran *online* baik itu berupa tagihan listrik, telepon, pulsa, dan lain-lain.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Identitas	Substansi	Pembeda
1	Penelitian yang dilakukan Bank	Penelitian ini memberikan informasi mengenai	Perbedaan yang terdapat disisni adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Indonesia dan IPB,"*Potensi, Preferensi, dan Perilaku Masyarakat terhadap Bank Syariah di Wilayah Kalimantan Selatan",* 2004	pengembangan bank syariah, mempelajari karakteristik dan perilaku masyarakat serta menganalisis keterkaitan antar faktornya. Variabel yang digunakan semuanya berpengaruh nyata terhadap potensi pengambilan keputusan masyarakat, yaitu aksesibilitas, status sosial, jenis pekerjaan, persepsi terhadap perbankan syariah, serta pertimbagan dalam memilih produk yang dimanfaatkan. Dari penelitian ini didapat bahwa potensi permintaan masyarakat terhadap bank syariah sangat tinggi.	memfokuskan pada perilaku terhadap penggunaan produk perbankan syariah yang meliputi aspek preferensi dan sikap. Di sini yang menjadi subjek penelitian adalah Guru MAN Lamongan. Sedangkan pada penelitian sebelumnya meneliti tentang potensi dan perilaku masyarakat.
2	Amat Yunus, "*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah",* tesis program Pascasarjana Universitas Indonesia jurusn Ekonomi dan Keuangan Syriah, 2004.	Meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih bank syariah atau konvensional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara statistik minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank syariah, dipengaruhi secara signifikan oleh tingkat pendidikan, tingkat pengetahuan masyarakat tentang bank syariah dan sikapnya terhadap fatwa bangun bank.	Pada penelitian ini terfokus pada preferensi sikap renponden terhadap perilaku pada perbankan syariah bukan pada minat dari responden.
3	Fauzan Hariri, "*Preferensi Dan Perilaku Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah (Studi Pada Wilayah Kecamatan Cakung Jakarta Timur)",* Skripsi Kosentrasi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Uin Syarif Hidayatullah Jakarta,	Meneliti faktor-faktor yang menentukan preferensi masyarakat terhadap bank syariah dan faktor apa yang memepengaruhi perilaku masyarakat dalam pengambilan keputusan untuk memilih bank syariah. Subyek yang diteliti adalah warga Cakung Jakarta Timur. Hasil penelitian menunjukkan preferensi	Dalam penelitia ini tidak hanya terfokus pada preferensi tetapi penelitian ini juga terfokus pada sikap dan perlaku resnden dalam memilih perbankan syariah. Subjek daripenelitian ini juga berbeda yang mana dalam penelitian ini subjeknya adalh Guru MAN Lamongan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

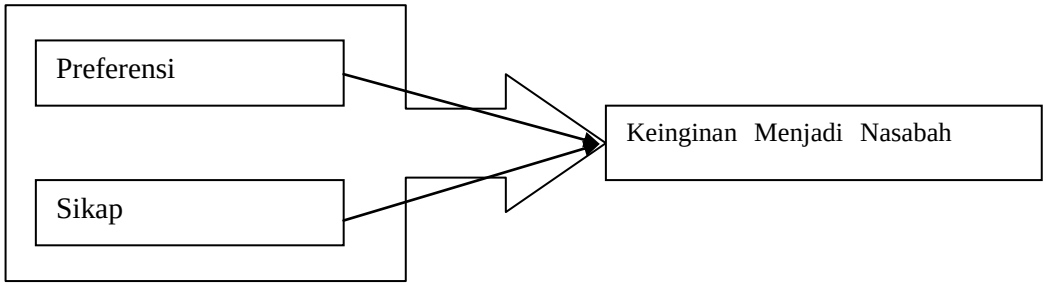
	2010.	masyarakat terhadap produk bank syariah dipengaruhi oleh pilihan produk dan untuk keputusan dalam memilih bank syariah. Sedangkan fasilitas dan pelayanan tidak mempengaruhi preferensi masyarakat terhadap produk bank syariah dan kemudahan akses serta persepsi masyarakat tenang bunga bank walaupun berniali positif tetapi tidak mempengaruhi keputusan masyarakat untuk memilih bank syariah.	
4	Danu Herbiyan," *Pengaruh Pengetahuan Mahasiswa Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Perbankan Syariah Di Yogyakarta* ", Skripsi Mahasiswa Prodi Ekonomi dan Perbankan Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta , 2010.	Penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengetahuan mahasiswa berpengaruh terhadap keputusan untuk menabung di bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengaruh pengetahuan mahasiswa berpengaruh positif terhadap keputusan minat menabung karena mahasiswa karena mahasiswa mempunyai pola pikir yang lebih maju dibandingkan masyarakat awam melalui pelajaran maupun study yang ada dikampus, sehingga pengetahuan memacu dan merangsang minat untuk menabung di bank syariah.	Perbedaan penelitian ini dengan skripsi ini adalah dalam penelitian ini lebih mengarah pada preferansi, sikap dan tidakan yang dialakukan responden dalam menangapi adanya perbankan syariah sedangkan penelitian terdahulu terfokus pada minat menabung dari responden.
5	Ulfah E Skinah," *Sikap Dan Perilaku Hakim Agama Terhadap Perbankan Syariah (Studi Di Lingkungan Pengadilan Tinggi Agama Bandar Lampung) Sikap Dan*	Penelitian ini adalah untuk mengatahui seberapa besar eksistensi bank syariah di lingkungan pengadilan. Hasil penelitian menunjukkan dukungan hakim terhadap bank syariah masih sebatas sikap normatif, dan belum	Pada penelitan ini tidak hanya terfokus pada sikap dan perilaku saja tetapi pada penelitian ini juga dibahas mengenai preferensi dari responden sehingga dapat menentukan pilihan untuk menggunakan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Perilaku Hakim Agama Terhadap Perbankan Syariah (Studi Di Lingkungan Pengadilan Tinggi Agama Bandar Lampung), Skripsi Prodi Muammalat UIN Syarif Hidayatullah, 2011.	diturunkan secara praksis ke dalam kehidupan sehari – hari. Para hakim telah memiliki sikap yang positif terhadap perbankan syariah, tetapisikap tersebut tidak dibarengi dengan perilaku yang positif	perbankan syariah.
6	Dani Panca Setiasih," *Analisis Persepsi, Preferensi, Sikap Dan Perilaku Dosen Terhadap Perbankan Syariah (Study Kasus Pada Dosen Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang)*, Skripsi Fakultas Syariah IAIN Walisongo, 2011.	Penelitian ini mengenai seberapa besar kontribusi dosen fakultas syariah terhadap bank syariah. Dan hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa persepsi dan preferensi tidak selalu mempengaruhi dalam memilih produk bank syariah dan dari penelitian juga menyatakan bahwa sikap sangat mempengaruhi perilaku dosen fakultas syariah dalam menggunakan bank syariah	Di sini yang menjadi subjek penelitian adalah Guru MAN Lamongan. Pada penelitian ini yang diteliti adalah pengaruh dari adanya preferensi dan sikap terhadap perilaku sedangkan penelitian sebelumnya adalah analisis mengenai persepsi dan preferensi terhadap sikap dan perilaku subjek.

C. **Kerangka Pemikiran Teoritik**

Kerangka pemikiran teoritik dituangkan dalam gambar seperti berikut:



Model kerangka pikir pada gambar di atas adalah tanda panah menunjukkan preferensi maupun sikap dalam pengaruhnya secara parsial dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

preferensi dan sikapa tergabung dalam satu wadah adalah pengaruhnya secara simultan terhadap keinginan menjadi nasabah pada perbankan syariah.

D. Hipotesis

Hipotesis berasal dari kata *Hypo* yang berarti di bawah dan *thesa* yang artinya kebenaran. Hipoteis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara yang harus dilakukan kebenarannya.

Hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbuktimelalui data yang terkkumpul.[19] Sedangkan menurut Mardalis, hipotesis merupakan "jawaban sementara" atau kesimpulan yang diambil untuk menjawab permasalahan yang diajukan dalam penelitian.[20] Hipotesis selalu dirumuskan dalam bentuk pernyataan antara dua variabel atau lebih.

Dalam penulisan penelitian ini, hipotesis tang akan diajukan adalah sebagai berikut:

a. Ho : Preferensi Guru MAN Lamongan berpengaruh secara parsial terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

   Ha : Preferensi Guru MAN Lamongan tidak berpengaruh secara parsial terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

---

[19] Suharsim Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Prektik Edisis Revisi VI,* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 71.

[20] Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proporsional,* (Jakarta: Bumi Akasara, 1995), 48.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Ho : Sikap Guru MAN Lamongan berpengaruh secara parsial terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

   Ha : Sikap Guru MAN Lamongan tidak berpengaruh secara parsial terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

c. Ho : Preferensi dan sikap Guru MAN Lamongan berpengaruh secara simultan terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

   Ha : Preferensi dan sikap Guru MAN Lamongan tidak berpengaruh secara simultan terhadap keinginan menjadi nasabah pada Perbankan Syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id