

**DISERTASI**  
**PERILAKU MENABUNG DI PERBANKAN SYARIAH**  
**JAWA TENGAH**

**Disusun Guna Memperoleh Derajat**  
**Doktor Ilmu Ekonomi**



Oleh:  
M u h l i s  
NIM: C5B007011

**PROGRAM STUDI DOKTOR (S-3) ILMU EKONOMI**  
**UNIVERSITAS DIPONEGORO SEMARANG**  
**2011**

Ujian Promosi Doktor

PERILAKU MENABUNG DI PERBANKAN SYARIAH  
JAWA TENGAH

M u h l i s  
NIM C5B007011

Semarang, 28 Juni 2011

Telah disetujui untuk dilaksanakan oleh:

Promotor,

( **Prof. Dr. H. Miyasto, SU** )

Co Promotor,

( **Prof. Dr. Iman Ghozali, M.Kom., Akt.** )

**Halaman Persetujuan Revisi  
Ujian Tertutup (Pra-Promosi)**

Judul:

Perilaku Menabung di Perbankan Syariah Jawa Tengah

Oleh:

Nama : M u h l i s

NIM : C5B007011

Semarang, 28 Juni 2011

telah disetujui revisinya oleh:

1. Prof. Dr. H. Miyasto, SU (.....)
  
2. Prof. Dr. H. Imam Ghozali, M.Com, Akt (.....)
  
3. Prof. Dr. Sugeng Wahyudi, MM (.....)
  
4. Prof. Drs. H. Waridin, M.S., Ph.D. (.....)
  
5. Prof. Dr. H. Purbayu Budi Santosa, M.S. (.....)
  
6. Mustafa Edwin Nasution, Ph.D. (.....)

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : M u h l i s

NIM : C5B007011

dengan ini menyatakan, bahwa disertasi yang berjudul “Perilaku Menabung di Perbankan Syariah Jawa Tengah” adalah hasil karya saya sendiri dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan di daftar pustaka.

Saya menyatakan, bahwa karya disertasi ini dapat dihasilkan, dan disusun secara runtut, baik dari sisi substansi, metodologi maupun teknik penulisan adalah berkat bimbingan dan dukungan penuh dari Promotor dan co-Promotor saya, yaitu:

1. Prof. Dr. H. Miyasto, SU (Promotor)
2. Prof. Dr. Imam Ghozali, M.Kom., Akt. (co-Promotor)

Apa bila di kemudian hari ditemukan hal-hal yang tidak sesuai dengan pernyataan, saya bersedia mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 28 Juni 2011  
Mahasiswa,

M u h l i s

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis berbagai faktor yang berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah yang terbagi menjadi kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ), nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ), dan nasabah non muslim ( $n_3$ ).

Data penelitian ini adalah primer yang diperoleh melalui angket kepada 400 orang dari populasi 295.498 nasabah bank umum syariah di Jawa Tengah. Selanjutnya data nasabah dianalisis dengan model OLS ( $n_1$ ) dan Logit ( $n_2$  dan  $n_3$ ) dengan menggunakan software SPSS.

Kesimpulan utama penelitian ini menyatakan bahwa perilaku menabung di bank syariah lebih besar dipengaruhi oleh variabel bagi hasil. Variabel ini berpengaruh paling besar dan signifikan dibanding variabel lainnya pada semua kelompok nasabah  $n_1$ ,  $n_2$ , dan  $n_3$ . Sedangkan religiusitas signifikan hanya bagi nasabah  $n_1$ . Temuan lain yang signifikan ditunjukkan oleh variabel bunga bank konvensional, dan kepercayaan (*trust*) bagi kelompok nasabah  $n_2$ , dan  $n_3$ . Sedangkan bagi  $n_1$  variabel kepercayaan tidak signifikan.  $N_1$  membangun kepercayaan dengan bank syariah semata-mata karena berlandaskan motif ideologi (agama), sedangkan bagi  $n_2$ , dan  $n_3$  berlandaskan motif ekonomi. Fakta ini mengantarkan temuan, bahwa nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  berpola pikir *rasional-ekonomis*, sedangkan nasabah pertama  $n_1$  berpola pikir *emosional-ideologis*. Namun demikian nasabah *rasional-ekonomis* lebih dominan dari pada nasabah *emosional-ideologis*. Terbukanya perbedaan paham tentang bunga bank adalah bukan riba yang masih didukung oleh sebagian organisasi sosial keagamaan seperti NU dan Muhammadiyah menjadi faktor penting melambatnya pertumbuhan perbankan syariah.

Kata Kunci: Bank Syariah, Religiusitas, Bagi Hasil, Kepercayaan (*trust*), PLS (*Profit and loss sharing*), *Emosional-Ideologis*, *Rasional-Ekonomis*, Pemodelan Tabungan Syariah.

## ABSTRACT

This study aimed to analyze various factors that influencing saving behavior of shariah banking customers. Shariah banking customers divided into Moslem customers that only save at shariah bank ( $n_1$ ), Moslem customers that save both in shariah and conventional banks ( $n_2$ ), non Moslem customers ( $n_3$ ).

This study use primary data through questionnaire to 400 person from populations 295.498 shariah bank customers in Central Java. And then all customer datas is analyzed with model ols (special  $n_1$ ) and logit (special customer  $n_2$  and  $n_3$ ) use software spss.

This study concludes that saving behavior in shariah bank was dominated by gains sharing variable. The relatively higher of gains sharing income compared with conventional bank's interest result in gains sharing variable that most influential and significant for overall shariah bank customers group, namely  $n_1$ ,  $n_2$ ,  $n_3$ . However, religiosity variable significant only for  $n_1$  customers. Besides, significant finding indicated by conventional bank's interest rate, and trust for  $n_2$ ,  $n_3$  customers. Trust means develops relationship with shariah bank based on economic transaction by economic profitability motive.  $n_1$  customers have no account at conventional bank. For  $n_1$  customers, trust variable was not significant. This group develops relationship with shariah bank based solely on ideology (religion) motive. This fact result in finding that  $n_2$ ,  $n_3$  customers have rational-economic mindset, whereas  $n_1$  customers have emotional-ideology mindset. This result shows that shariah banking customers were dominated by customers that have rational-economic character. The opening of disagreement about the bank interest is not usury which is still supported by most socio-religious organizations like NU and Muhammadiyah be an important factor slowing the growth of Islamic banking.

**Keywords:** Shariah Bank, Religiosity, Gains Sharing, Trust, PLS (Profit and Loss Sharing), Emotional-Ideology, Rational-Economic, Shariah Saving Modeling.

## RINGKASAN

Secara mikro, tabungan diperlukan untuk menjaga tingkat konsumsi masa datang dan bahkan di sepanjang waktu. Sedangkan sisi makro dimanfaatkan untuk investasi dalam rangka menggerakkan roda ekonomi masyarakat untuk mencapai realitas cita-cita masyarakat yang sejahtera, berkemakmuran dan berkeadilan. Tabungan dapat dijalankan oleh perbankan konvensional dan/atau perbankan syariah.

*Mainstream* ekonomi syariah yang bertumpu pada filosofi religiusitas dan digerakkan sistem bagi hasil serta orientasi *maslahah* dan kehalalan telah mendorong munculnya institusi perbankan syariah di tengah-tengah arus perbankan yang bertumpu pada bunga. Namun begitu, kepercayaan masyarakat untuk berinvestasi melalui perbankan syariah masih relatif rendah. Kondisi ini ditunjukkan oleh *market share* secara nasional yang baru mencapai 3,01% (2009). Padahal penduduk muslim Indonesia -- sebagai nasabah potensial -- berkisar 85%.

Kondisi ini mendorong dilakukannya berbagai penelitian, meski dengan hasil yang masih menunjukkan adanya gap riset, dan masih berkisar pada ranah potensi, persepsi, sikap, dan preferensi. Responden penelitian-penelitian terdahulu dipilih dari nasabah perbankan konvensional yang diasumsikan berpotensi menjadi nasabah perbankan syariah. Untuk mengisi sebagian sisi yang relatif belum terteliti, maka dilakukanlah penelitian ini dengan fokus perilaku menabung di perbankan syariah Jawa Tengah. Pilihan Jawa Tengah karena Jawa Timur dan Jawa Barat yang merupakan basis muslim yang berkarakter tradisional dan moderen, ternyata “agama” bukan faktor penting. Sedangkan Jawa Tengah “agama” merupakan faktor utama pendorong menabung di perbankan syariah. Di samping itu *share marketnya* 3,27 % (2009) mengungguli tingkat nasional.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor/variabel yang berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah. Variabel-variabel yang dimaksud adalah religiusitas, bagi hasil, kepercayaan (*trust*), bunga bank konvensional, pendapatan, dan beban tanggungan keluarga. Unit analisis penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri, Bank Mega Syariah yang beroperasi di Jawa Tengah dengan besaran 400 orang nasabah. Data responden yang diperoleh melalui angket dianalisis dengan menggunakan regresi logit dan OLS.

Untuk menganalisis dan mengkaji semua masalah dan membuktikan tujuan penelitian disertasi ini digunakanlah berbagai teori dasar (*grand theory*). Penggunaan teori diawali dengan teori pilihan konsumen. Teori ini berasumsi bahwa setiap orang akan dihadapkan pada dua pilihan, menabung atau mengkonsumsi semua pendapatan. Ketika pilihannya jatuh pada harus menyisihkan pendapatannya untuk ditabung, maka pilihan lebih lanjut adalah haruskah menabung dengan semata-mata berdasar pada

preferensi profitabilitas-ekonomis atau pertimbangan *masalah* yang lain. Pilihan terakhir dibahas dengan menggunakan teori preferensi *masalah* konsumen yang digunakan untuk melandasi perilaku menabung masyarakat di perbankan syariah. Untuk memperkuat teori ini dimunculkan teori religiusitas Glock and Stark dan klasifikasi religiusitas ekonomi Mahbub ul Hasan. Agar penerapan teori religiusitas dapat lebih meyakinkan, maka diterapkanlah teori PLS (*profit and loss sharing*) atau bagi hasil dengan instrumen model *mudharabah* dan *musyarakah*. Teori bunga Klasik, teori pendapatan Keynes, teori *life cycle* Modigliani, teori dependensi U Tun Wai, dan teori kepercayaan Garbarino digunakan untuk menganalisis variabel-variabel yang selama ini digunakan dalam penelitian perbankan konvensional. Teori-teori tersebut sekaligus digunakan untuk mengukur kemandirian pemodelan tabungan syariah dari pemodelan tabungan konvensional.

Setelah pembahasan teoritik selesai dan proses pencarian data secara metodologis dianggap cukup dan dianalisis menggunakan program SPSS dengan berbasis pada model OLS dan logit ditemukanlah hasil sebagai berikut:

1. Nasabah perbankan syariah terbagi menjadi kelompok:
  - a) nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ );
  - b) nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ); dan
  - c) nasabah non muslim ( $n_3$ ).
2. Religiusitas berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan terhadap perilaku menabung kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$ . Sedangkan bagi nasabah  $n_1$  religiusitas berpengaruh positif dan signifikan. Artinya kontribusi religiusitas terhadap perilaku menabung meyakinkan.
3. Bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan bagi semua kelompok nasabah  $n_1$ ,  $n_2$ ,  $n_3$ .
4. Bunga bank konvensional berpengaruh negatif (-) dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah  $n_2$  dan  $n_3$ .
5. Kepercayaan berpengaruh positif (+) dan signifikan pada nasabah  $n_2$  dan  $n_3$ . Namun tidak signifikan pada nasabah  $n_1$ .
6. Fakta bahwa religiusitas berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung nasabah  $n_1$ , tetapi tidak signifikan pada variabel kepercayaan (*trust*) melahirkan temuan bahwa nasabah  $n_1$  lebih cenderung berkarakter *emosional-ideologis*. Bagi nasabah  $n_1$  kepercayaan (mempertahankan hubungan jangka pendek dan panjangnya) dengan bank syariah bukan berdasar preferensi ekonomi yang membentuk pola hubungan *rasional-ekonomis*, tetapi dengan nilai religiusitas.
7. Variabel religiusitas berpengaruh tidak signifikan terhadap perilaku menabung nasabah  $n_2$  dan  $n_3$ , tetapi signifikan pada variabel kepercayaan (*trust*), bagi hasil, dan

bunga bank konvensional. Fakta ini melahirkan temuan bahwa nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  lebih cenderung berkarakter *rasional-ekonomis*. Kelompok  $n_2$  dan  $n_3$  mempertahankan kepercayaan (hubungan jangka pendek dan panjangnya) dengan bank syariah karena berlandaskan preferensi ekonomi yang membentuk pola hubungan *rasional-transaktif*.

8. Terbukanya perbedaan paham tentang bunga bank adalah bukan riba yang masih didukung oleh sebagian organisasi sosial keagamaan seperti NU dan Muhammadiyah menjadikan kelompok nasabah  $n_2$  dan nasabah potensial masih melanggengkan hubungannya dengan perbankan konvensional dan menjadi faktor penting melambatnya pertumbuhan perbankan syariah.

Kesimpulan dan temuan di atas mendorong munculnya implikasi teoritis:

1. Kemutlakan pengaruh signifikan serta nilai koefisien paling besar pada variabel bagi hasil untuk semua kelompok nasabah ( $n_1, n_2, n_3$ ) menunjukkan berlakunya model teori PLS (*Profit and loss sharing theory*) pada teori perilaku menabung di bank syariah.
2. Pengaruh variabel religiusitas yang hanya signifikan pada kelompok  $n_1$  menunjukkan berlakunya teori religiusitas, utamanya model klasifikasi religiusitas Mahbub ul Haq pada teori perilaku menabung di bank syariah.

Sedangkan sisi implikasi kebijakannya:

1. Pembukaan kantor pelayanan baru bank syariah akan lebih tepat dilakukan di pusat-pusat kegiatan bisnis untuk mempermudah pergerakan bertransaksi dengan bank syariah, mengingat kelompok nasabah *rasional-ekonomis* lebih besar ( $n_2, n_3$ ) dibanding kelompok nasabah *emosional-ideologis* ( $n_1$ ).
2. Perlunya pemberian layanan nasabah yang berkualitas dan benar-benar *syar'i* guna melanggengkan kepercayaan nasabah  $n_1$  yang berkarakter *emosional-ideologis*.
3. Perlunya pemberian layanan yang berkualitas dan menjaga reputasi dan soliditas guna meningkatkan kepercayaan nasabah  $n_2, n_3$  yang berkarakter *rasional-ekonomis*.
4. Perlunya mempertahankan tingkat marjin bagi hasil yang selalu kompetitif pada dana simpanan pihak ketiga (tabungan) secara berkesinambungan. Hal ini karena kelompok nasabah *rasional-ekonomis* lebih besar. Kelompok ini selalu berorientasi pada profitabilitas ekonomi.

Kemampuan membangun kebijakan tersebut akan mendorong peningkatan permintaan masyarakat terhadap produk-produk tabungan bank syariah.

## SUMMARY

In micro perspective, deposits are needed to maintain future consumption rate and even over time. In macro perspective, deposits are used for investment in order to maintain society economic activities to attain wealth society. Deposits can be conducted by both conventional and shariah banking.

Shariah economic mainstream that based on religiosity philosophy, profit sharing system, *maslahah* and *halal* orientation has encourage the rise of shariah banking institutions in the midst of banking stream that based on interest. However, society trust to invest through shariah banking is relatively low. This condition is shown by market share nationally that only 3,27% (2009), whereas Indonesia Moslem population – as potential customer – is about 85%.

This condition trigger various researches, though the results are still showing research gap, and only focuses on potential, perception, attitude, and preference domains. Most of respondents chosen from conventional banking customers that assumed potentially to become shariah banking customer. To fill the relatively under researched field, this study focused on saving behavior in Central Java shariah banking. The Central Java is chosen because East Java and West Java as Moslem basis that have traditional and modern characters shows that “religion” is not important factor. However, in Central Java, “religion” is the main factor that encourage saving at shariah banking. Despite, its market share is 3,27 % (2009), above national level.

This study aimed to analyze variables assumed as key influences, therefore the result will form shariah saving modeling that applied currently. The variables are religiosity, profit sharing, trust, conventional interest rate, income, and family saving burden. Research unit analysis are Muamalat Bank, Syariah Mandiri Bank, and Mega Syariah Bank customers that operated in Central Java with magnitude of 400 customers. Respondent data collected by survey was analyzed by logit regression and OLS.

To analyze and discuss all problems and to prove this dissertation research aims, various grand theories is used. The theory usage is initiated with customer choice theory. This theory assuming that every individual will face two options, to save or consume all income. If the choice is goes for take aside of income to save, then further choice is that the saving is based or economic preference or other *maslahah* consideration. This is discussed with customer *maslahah* preference. This theory underpin saving behavior or society in shariah banking. To support this theory, Glock and Stark religiosity theory and Hahub el Hasan’s economic religiosity classification is used. In order that religiosity theory application is more convincing, then PLS (profit and loss sharing) theory or gain sharing with *mudharabah* and *musyarakah* model instrument is applied. Classical interest theory, Keynesian income theory, Modigliani’s life cycle theory, U Tun Wai’s

dependency theory, and Garbarino's trust theory are used to analyze variables that commonly used in conventional banking research. These theories are used to measure shariah saving modeling, not like conventional saving modeling.

After finishing theoretical discussion and data collection process methodologically is fair enough, analysis data using SPSS program and based on OLS and logit model found results as follows:

1. Shariah banking customers are divided to:
  - a) Moslem customer that only save in shariah bank ( $n_1$ );
  - b) Moslem customer that save in both shariah and conventional banks ( $n_2$ ); and
  - c) Non Moslem customer ( $n_3$ ).
2. Religiosity variable has positive but insignificant influence (significance level is 10.6%) on saving behavior of  $n_2$  and  $n_3$  customers. However, for  $n_1$  customers, religiosity has positive and significant influence (significance level is 3.0%). This is meant that religiosity convincingly contributes toward saving behavior.
3. Gain sharing variable has positive and significant influence for  $n_2$  and  $n_3$  customer group.
4. Conventional banking interest rate variable has negative (-) and significant influence on saving behavior in shariah bank for  $n_2$  and  $n_3$  customers.
5.  $n_2$  and  $n_3$  customer's trust has positive (+) and significant influence, but insignificant for  $n_1$  customer.
6. Fact that religiosity variable significantly influenced saving behavior of  $n_2$  customers, but not significant at trust variable shows that  $n_1$  customers tended have emotional-ideology character. For  $n_1$  customers, trust (maintain short-and long-term relationship) with shariah bank was not based on economic preference that shape rational-transaction relationship pattern, but based on religiosity value.
7. Religiosity variable not significantly influenced saving behavior of  $n_2$  and  $n_3$  customers, but significant at trust variable, gains sharing, and conventional bank's interest. This fact shows that  $n_2$  and  $n_3$  customers tended have rational-economic character.  $n_2$  and  $n_3$  groups maintain their trust with shariah bank based on economic preferences that shape economic-transaction-rational pattern.
8. The opening of disagreement about the bank interest is not usury which is still supported by most socio-religious organizations like NU Muhammadiyah make  $n_2$  customer groups and potential customers still preserve its relationship with the conventional banking and became an important factor slowing the growth of Islamic banking.

The conclusion and finding above result in theoretical implications:

1. The significant influence and the highest coefficient value of gains sharing variable for overall customer groups ( $n_1$ ,  $n_2$ ,  $n_3$ ) show that PLS theory (Profit and loss sharing theory) was applied in saving behaviour theory at sharia bank.
2. Religiosity variable influence that only significant for  $n_1$  group shows that religiosity theory was applied, especially religiosity classification from Mahbub ul-Haq in saving behaviour theory at sharia bank.

The policy implications are as follows:

1. The importance of customer service gift have a certain quality and genuinely syar'i to watch over customer belief  $n_1$  with character emotional-ideology.
2. The importance of service giver have a certain quality and watch over reputation and soliditas to increase customer belief  $n_2$ ,  $n_3$  with character rational-economic.
3. The opening of new shariah bank office will more appropriate in business activities center to ease transaction with shariah bank, by considering that rational-economic customers groups ( $n_2$ ,  $n_3$ ) are bigger than emotional-ideology customers group ( $n_1$ ).
4. The necessity to maintain margin rate of gains sharing that always competitive on third party deposits over time. This condition is because customer group rasional-ekonomis bigger. this group always aims in economy profitability.

The ability to make such policy will support society demand on shariah bank's saving products.

## **PERSEMBAHAN**

Karya monumental ini  
kupersembahkan kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta almarhum H. Yahya dan almarhumah Hj. Maemunah. Meski Ayah hanya tamat SR (Sekolah Rakyat) dan Ibu tidak dapat membaca huruf-huruf Latin, tetapi sangat mendorong anak-anaknya untuk sekolah. Meski juga kedua beliau petani desa, namun sangat mendukung saya untuk melanjutkan kuliah di perguruan tinggi umum setamat dari pendidikan agama pesantren. Karena kedua beliaulah saya dapat menempuh pendidikan dari tingkat dasar hingga menyelesaikan pendidikan tingkat doktoral (S-3).

2. Ayah dan Ibu mertua almarhum Rustam Effendi, dan Siti Mardiyah. Kedua beliau telah banyak memberi dorongan kepada saya akan arti kesabaran dalam mengelola kehidupan berkeluarga. Sehingga sesulit apapun tidak boleh menelantarkan keluarga dan beribadah.

3. Isteriku tercinta Dra. Hj. Amelia Rahmi, M.Pd.  
Bagiku dia bukan sekedar Isteri, tetapi Partner diskusi setiap waktu;  
Kekasih sejati sepanjang hidup dan di segala tempat;  
Teman di kala susah dan senang  
Karenamu hidup tetap semangat, belajar tetap menyenangkan.

4. Anak-anakku yang menyenangkan;  
Qorby Haqqul Adam,  
Izzaty Izzul Hawa,  
Rifqoty Rifqul Hasna  
Berkat dukungan kalian ayahanda bisa merampungkan sekolah S-3 ini.

5. Semua mahasiswa/i-ku, baik di KPI, MD, MU, dan EI.  
Kalian semua telah membuat saya semangat belajar dan terus belajar  
dan belajar.

## PRAKATA

Krisis moneter pada tahun 1997 yang berlanjut pada krisis ekonomi yang menimpa Indonesia merupakan awal pendorong mempelajari Ilmu Ekonomi. Saya harus meninggalkan ilmu yang selama ini saya geluti, yakni Ilmu Komunikasi. Saya beralih studi di Ilmu Ekonomi, tepatnya jenjang Magister Ilmu Ekonomi Pembangunan di Universitas Diponegoro tahun 2000. Saat itu saya “tergoda” pertanyaan “mengapa teori-teori ekonomi tidak berdaya menghadapi krisis moneter dan krisis ekonomi?”

Awalnya saya ragu. Namun dengan berbagai usaha dan bantuan banyak pihak -- alhamdulillah -- dapat menyelesaikan proses studi S-2 (Magister). Setelah beberapa waktu berjalan ternyata krisis belum juga berakhir. Namun ada sisi menarik dari kondisi ini, yakni munculnya perbankan syariah di tengah bergugurannya perbankan konvensional. Namun di sisi lain dalam hati saya bertanya “Mengapa di setiap kantor bank syariah tidak seramai di kantor-kantor bank konvensional”. Mengapa terjadi seperti itu? Beranjak dari pertanyaan itulah saya bertekad diri untuk melanjutkan studi di S-3 (doktoral) Ilmu Ekonomi dan pilihan saya jatuh di Universitas Diponegoro.

Ternyata menjalani proses studi di S-3 sangatlah melelahkan dan menyita emosi. Beruntung karena semua pihak yang ada di sekeliling saya adalah orang-orang baik dan mau membantu kesulitan-kesulitan yang muncul. Bantuan mereka terlalu sulit untuk dilupakan begitu saja. Untuk itu dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Rektor Universitas Diponegoro, Prof. Drs. Sudharto Prawata. Hadi, MES, Ph.D.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Prof. Drs. Mohamad Nasir, M.Si., Ph.D., Akt.
3. Direktur Program Pascasarjana Universitas Diponegoro, Prof. Dr. dr. Anis, M.Kes., PKK.
4. Ketua dan Sekretaris Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro, Prof. Dr. Sugeng Wahyudi, MM dan Drs. Tarmizi Ahmad, MBA, Ph.D., Akt.
5. Tim Promotor: Prof. Dr. H. Miyasto, SU (Promotor)  
Prof. Dr. H. Imam Ghozali, M.Com, Akt (co-Promotor)
6. Tim Penguji: 1. Prof. Drs. Sudharto Prawata. Hadi, MES, Ph.D (Ketua)  
2. Prof. Dr. Ir. Sunarso, MS. (Sekretaris)  
3. Mustafa Edwin Nasution, Ph.D. (Penguji Eksternal)  
4. Prof. Dr. Sugeng Wahyudi, MM (Penguji)  
5. Prof. Drs. H. Waridin, M.S., Ph.D. (Penguji)  
6. Prof. Dr. H. Purbayu Budi Santosa, M.S. (Penguji)  
7. Prof. Dr. dr. Anis, M.Kes., PKK. (Penguji)  
8. Prof. Dr. H. Imam Ghozali, M.Com, Akt(co-Promotor/Penguji)  
9. Prof. Dr. H. Miyasto, SU (Promotor/Penguji)

7. Almarhum Dr. Syafrudin Budiningrato, SU. Beliau telah banyak berjasa dalam proses penulisan disertasi ini. Karena telah dipanggil Allah SWT satu minggu menjelang ujian pra promosi, beliau tidak dapat mendampingi hingga ujian promosi.
8. Bpk. Dr. H. Eddy Yusuf AG, M.Sc. Beliau telah banyak berjasa dalam proses penulisan disertasi ini. Karena peraturan yang berlaku, beliau tidak dapat mendampingi hingga ujian promosi.
9. Para Dosen Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro;
10. Para pimpinan Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Semarang, cabang Tegal, cabang Purwokerto, dan cabang Surakarta;
11. Para pimpinan Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang Pekalongan, dan cabang Surakarta;
12. Para pimpinan Bank BRI Syariah cabang Semarang, cabang Purwokerto, dan cabang Surakarta;
13. Para nasabah BMI, BSM, dan BRI Syariah, di seluruh wilayah Jawa Tengah yang telah meluangkan waktu mengisi questioner penelitian disertasi ini;
14. Para Staf admisi S-3 Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro;
15. Teman-teman angkatan ke-6 (tahun 2007) Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro, Pak Nug, Pak Mul, Bu Banti, Pak Jerry, Pak Sungkowo, dan Pak Karwi;
16. Rekan-rekan Takmir Masjid Nurul Islam, dan Musholla Al-Ikhlas, serta Majelis Taklim Hubbul Wathon.
17. Semua pihak yang tidak sempat disebut satu per satu..

Untuk budi baik mereka semua diucapkan terimakasih banyak dan *jaza kumullah akhsanal jaza* (semoga Allah SWT. membalas dengan imbalan yang berlebih).

Semarang, 28 Juni 2011

Hormat Saya,

M u h l i s

## GLOSSARY

A = Agama / Religiusitas

Amil Zakat=Orang/pihak yang mengurus pengambilan harta zakat dan penyalurannya (distribusi) kepada golongan masyarakat yang berhak menerima (*mustahiq*). Dalam bahasa arab petugas ini kadang disebut “*mushaddiq*” atau “*jabi*”.

Bagi Hasil (BH) = Suatu sistem pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana, baik dengan prinsip *revenue sharing* maupun *profit sharing* melalui akad *mudhorabah* atau *musyarokah*. Sistem ini menjadi asas operasional perbankan syariah.

*Bai'*; *Bay'* = Jual beli. Transaksi yang mengharuskan adanya penjuan (*al-bai'*), pembeli (*al-musyтары*), barang (*al-mabi'*) dan harga (*tsaman*).

*Bai' al Dayn* = Suatu akad jual beli dengan obyek jual belinya adalah piutang/ taguhan (*Dayn*).

*Bai' Istishna'* = Kontrak penjualan barang menurut spesifikasi yang telah disepakati. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayarannya.

*Bai' Murabahah* = Jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Bank Syariah = Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah/hukum Islam, juga dikenal dengan bank Islam. Menurut UU No.21 Tahun 2008 jenis bank syariah dibagi menjadi bank umum syariah (BUS) dan pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

BTK = Beban Tanggungan Keluarga

BMSI = Bank Mega Syariah Indonesia

BMT = Bank Muamalat Indonesia

BMT = Singkatan dari *Baitul Mal Wat Tamwil*; Balai Usaha Mandiri Terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil.

BPRS = Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

BSM = Bank Syariah Mandiri

BUS = Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bunga = *Interest, Faidah*. Tambahan yang dikenakan dalam transaksi pinjaman uang. Atau imbalan yang dibayarkan oleh peminjam atas dana yang diterima. Bunga adalah harga dari uang. Sesuai fatwa MUI bunga telah memenuhi kriteria riba.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) (*Haiah al-Muraqabah as-Syariah*) = adalah dewan yang keanggotaannya dibentuk oleh DSN dengan tugas, wewenang dan tanggungjawab meliputi antara lain memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional bank syariah terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN.

Dewan Syariah Nasional (DSN) = dewan yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia yang bertugas dan memiliki kewenangan untuk menetapkan fatwa tentang produk, jasa, dan kegiatan bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Wewenang DSN antara lain mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS.

*Dhuafa'* = Bentuk jamak dari *dhaif* (lemah) baik secara fisik maupun akal yang menjadi penghalang untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidup. Akibatnya orang ini hidup dalam kekurangan dalam hal pangan dan sandang.

*Dinar* = Mata uang emas, dengan berat kurang lebih 4,68 gram.

*Dirham* = Mata uang perak, dengan berat kurang lebih 2,295 gram.

DPK = Dana Pihak Ketiga

Fakir = Orang yang penghasilannya tidak dapat memenuhi kebutuhan pokok (primer) sesuai dengan kebiasaan masyarakat tertentu.

*Falah* = Kepuasan yang berdasar pada pertimbangan kemaslahatan. Berbalikan dengan *Utilitarianisme* yang merujuk pada kepuasan yang hanya berdasar atas rasionalitas perhitungan manfaat ekonomis.

*Gharar* = Transaksi yang mengandung ketidakjelasan dari salah satu pihak. UU No.21 tahun 2008 = transaksi yang obyeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi.

Halal = Tindakan yang dibenarkan untuk dilakukan menurut syara'

Haram = Tindakan yang tidak dibenarkan untuk dilakukan menurut syariah. Haram dibagi dua, yakni haram *li-lidzatih* dan haram-*li-ghairih*.

*Ijtihad* = Upaya maksimal yang dilakukan oleh seseorang untuk mengetahui kejelasan suatu permasalahan yang masih mengundang kebingungan dengan landasan al-Qur'an dan al-Hadits.

*Istishna'* = Akad jual beli di mana *shanni'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) oleh *mustashni'* (pemesan), pembayarannya bisa di awal, di tengah, atau di akhir pesanan. Dalam perbankan: Adalah akad jual beli barang berdasarkan pesanan antara nasabah sebagai pemesan (*mustashni'*) dan bank dengan kriteria tertentu. Bank akan membelikan barang pesanan nasabah kepada pemasok (*shani'*) sesuai kriteria.

Inc. = Pendapatan

*Maghdah* (Ibadah *maghdah*) = Kegiatan ibadah yang bersifat transidental/vertikal, seperti salat, puasa. Ibadah ghairu maghdah adalah kegiatan ibadah yang mengandung aspek sosial/horisontal, seperti zakat, bisnis.

*Mu'amalah syar'iyah* = Hubungan sosial berdasarkan prinsip-prinsip syariah, termasuk kegiatan bisnis yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

*Mudharabah* = Akad kerja sama usaha antara pihak pemilik dana (*shahib al-mal*) dan pihak pengelola dana (*mudharib*) di mana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian ditanggung pemilik dana.

*Murabahah* = Perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dengan bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah.

*Nisbah* = Rasio pembagian keuntungan (bagi hasil) antara *shahib al-mal* dan *mudharib*.

*Nisab* = Batas ukuran minimal yang lazim digunakan dalam sistem zakat. Nisab zakat adalah batas ukuran minimal dari harta yang wajib dizakati.

Perbankan Syariah = Segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

PLS = *Profit and Loss Sharing* (suatau prinsip bagi untung dan bagi rugi)

Prinsip Syariah = Aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha/kegiatan lain.

Probsav = Probabilitas Menabung

*Qabd* = Serah terima yang terjadi antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi.

*Qardh* = Akad pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jumlah yang sama dan dalam jangka tertentu.

*Rahn* = Agunan (harta yang dijadikan jaminan utang).

*Return* = Pendapatan.

*Riba* = Penambahan pendapatan secara tidak sah (batil) secara syar'i. Bunga bank/berkait dengan transaksi keuangan adalah termasuk Riba (Fatwa MUI 2003, dan berbagai pendapat ulama).

*Ribawi* = Segala sesuatu yang mengandung unsur riba.

R = Bunga

S = Tabungan

Sistem Ekonomi Islam = Hukum atau pandangan yang membahas distribusi kekayaan, pemilikan serta bagaimana mengelolanya berdasar norma-norma hukum Islam..

Sukuk = Surat berharga syariah

*Syirkah* = Kerja sama

*Syubhat* = Samar atau tidak jelas. Hal-hal yang hukumnya belum pasti, apakah haram ataukah halal.

T = Kepercayaan (*Trust*)

*Tadlis* = Informasi yang tidak lengkap (*asymmetric information*).

*Totsav* = Jumlah Tabungan (*Total Saving*).

*Ujrah* = Upah.

UUS = Unit Usaha Syariah. Unit kerja yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah pada bank umum konvensional.

*Usury* = Bunga yang berlebihan.

*Wadiah* atau *Wadi'ah* = Titipan murni dengan seijin penitip boleh digunakan oleh bank.

Konsep yang dikembangkan bank syariah adalah *wadi'ah yad ad-dhamanah* (titipan dengan risiko ganti rugi).

*Wakalah* = Perwakilan, penyerahan, pendelegasian, pemberian mandat.

Zakat = Sejumlah harta tertentu yang harus diberikan kepada para *mustahiq*.

*Ziyadah* = Tambahan

## DAFTAR ISI

<b>Surat Pernyataan</b> .....	iii
<b>Abstrak</b> .....	iv
<b>Abstract</b> .....	v
<b>Ringkasan</b> .....	vi
<b>Summary</b> .....	ix
<b>Persembahan</b> .....	xii
<b>Prakata</b> .....	xiii
<b>Glossary</b> .....	xv
<b>Bab I: Pendahuluan</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	17
1.3. Tujuan Penelitian .....	19
1.4. Kontribusi Penelitian .....	20
1.5. Orisinalitas .....	21
<b>Bab II: Telaah Pustaka</b> .....	23
2.1. Teori Pilihan Konsumen .....	23
2.2. Preferensi <i>Maslahah</i> Konsumen pada Tabungan Syariah .....	29
2.3. Pengaruh Religiusitas terhadap Perilaku Menabung .....	39
2.4. Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Perilaku Menabung .....	58
2.5. Pengaruh Suku Bunga terhadap Perilaku Menabung .....	76
2.6. Pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Menabung .....	84
2.7. Pengaruh Beban Tanggungan Keluarga terhadap Perilaku Menabung .....	91
2.8. Pengaruh Tingkat Kepercayaan terhadap Perilaku Menabung .....	103
2.9. Kerangka Pemikiran Penelitian .....	109
2.10. Hipotesis .....	114
2.10.1. Nasabah Muslim $n_1$ .....	114
2.10.2. Nasabah $n_2$ .....	118
2.10.3. Nasabah $n_3$ .....	120
<b>Bab III. Metode Penelitian</b> .....	121
3.1. Konsep dan Operasionalisasi Variabel .....	121
3.2. Jenis Perbankan Syariah di Jawa Tengah .....	124
3.3. Jenis dan Sumber Data .....	125
3.3.1. Jenis Data .....	125
3.3.2. Sumber Data .....	126
3.4. Populasi dan Sampel .....	127
3.4.1. Populasi .....	127

3.4.2. Sampel .....	128
3.5. Model Analisis dan Uji Hipotesis .....	130
3.5.1. Model Regresi OLS .....	131
3.5.2. Model Regresi Logit .....	132
3.5.3. Justifikasi Uji Statistik .....	136
<b>Bab IV. Analisis Data Penelitian .....</b>	<b>142</b>
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	142
4.2. Analisis Profil Respoden .....	143
4.3. Uji Pengelompokan Nasabah Menjadi Tiga Kelompok .....	144
4.4. Uji Reliabilitas dan Validitas Instrumen .....	145
4.5. Analisis Data Deskriptif Semua Variabel Utama .....	147
4.5.1. Tingkat Pendidikan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah	148
4.5.2. Total Tabungan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah .....	150
4.5.3. Deskripsi Variabel Religiusitas Nasabah .....	153
4.5.4. Deskripsi Variabel Bagi Hasil .....	159
4.5.5. Deskripsi Variabel Bunga Bank Konvensional .....	161
4.5.6. Deskripsi Variabel Pendapatan Nasabah .....	164
4.5.7. Deskripsi Variabel Beban Tanggungan Keluarga Nasabah .....	168
4.5.8. Deskripsi Variabel Kepercayaan Nasabah .....	172
4.6. Analisis Data Inferensial .....	176
4.6.1. Faktor Penentu Menabung di Bank Syariah bagi Nasabah $n_1$ dengan Model OLS .....	176
4.6.2. Uji Statistik .....	178
4.6.3. Hasil Uji Hipotesis dengan Model OLS .....	182
4.6.4. Faktor Penentu Pilihan Menabung di Bank Syariah Bagi Nasabah $n_2, n_3$ dengan Model Logit .....	184
4.6.5. Uji Statistik .....	187
4.6.6. Hasil Uji Hipotesis dengan Model Logit .....	189
4.6.6.1. Hasil Uji Hipotesis Variabel Religiusitas .....	189
4.6.6.2. Hasil Uji Hipotesis Variabel Bagi Hasil .....	190
4.6.6.3. Hasil Uji Hipotesis Variabel Bunga Bank Konv. ....	191
4.6.6.4. Hasil Uji Hipotesis Variabel Pendapatan .....	192
4.6.6.5. Hasil Uji Hipotesis Variabel BTK .....	193
4.6.6.6. Hasil Uji Hipotesis Variabel Kepercayaan .....	194
<b>Bab V. Pembahasan dan Temuan Penelitian .....</b>	<b>203</b>
5.1. Faktor pengaruh variabel religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah .....	195
5.1.1. Kelompok nasabah $n_1$ .....	195
5.1.2. Kelompok nasabah $n_2, n_3$ .....	200

5.2. Faktor pengaruh variabel bagi hasil terhadap perilaku menabung di bank syariah $n_1, n_2, n_3$ .....	209
5.3. Faktor pengaruh variabel bunga bank konvensional terhadap perilaku menabung di bank syariah $n_2, n_3$ .....	217
5.4. Faktor pengaruh variabel pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah $n_1, n_2, n_3$ .....	221
5.5. Faktor pengaruh variabel beban tanggungan keluarga terhadap perilaku menabung di bank syariah .....	224
5.5.1. Kelompok nasabah $n_1$ .....	224
5.5.2. Kelompok nasabah $n_2, n_3$ .....	226
5.6. Faktor pengaruh variabel kepercayaan terhadap perilaku menabung di bank syariah .....	228
5.6.1. Kelompok nasabah $n_1$ .....	228
5.6.2. Kelompok nasabah $n_2, n_3$ .....	232
5.7. Model Tabungan Syariah .....	236
<b>Bab VI. Kesimpulan dan Implikasi Penelitian</b> .....	<b>238</b>
6.1. Kesimpulan .....	238
6.2. Implikasi Teoritis .....	242
6.3. Implikasi Kebijakan .....	243
6.4. Keterbatasan Penelitian .....	244
6.5. Rekomendasi Penelitian Lanjutan .....	244
<b>Daftar Pustaka</b> .....	<b>253</b>
<b>Lampiran-Lampiran:</b>	
Lampiran 1: Instrumen	
Lampiran 2: Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas	
Lampiran 3: Data Responden Penelitian	
Lampiran 4: Hasil Uji Chow Test	
Lampiran 5: Output Analisis Penelitian	
Lampiran 6: Output Uji Kolmogorov-Smirnov	
Lampiran 7: Tabel Riset Gap Hasil Penelitian Terdahulu	
Lampiran 8: Foto Responden Pengisi Angket	
Lampiran 9: Riwayat Pendidikan Promopendus	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Indikator Utama Perbankan Syariah di Indonesia 2003- 2008.....	10
Tabel 1.2	Pertumbuhan DPK Perbankan Syariah di Indonesia 2003- 2008.	10
Tabel 1.3	Indikator Utama Perbankan Syariah di Jawa Tengah 2003- 2008.	16
Tabel 1.4	Pertumbuhan DPK Perbankan Syariah di Jawa 2003- 2008 .....	17
Tabel 2.1	Perbedaan Model Syariah dan Model Konvensional .....	30
Tabel 2.2	Sejarah Perdebatan Perdebatan tentang Bunga Bank .....	32
Tabel 2.3	Perbedaan Bunga dengan Nisbah Bagi Hasil (NBH) .....	66
Tabel 2.4	Determinan Tabungan Menurut Hipotesis Siklus Hidup.....	99
Tabel 3.1	Populasi dan Penelitian pada Masing-Masing Kantor Cabang Bank Umum Syariah Jawa Tengah .....	130
Tabel 4.1	Statistik Deskriptif Data Variabel Utama .....	147
Tabel 4.2	Deskripsi Total Tabungan .....	150
Tabel 4.3	Deskripsi Latar Alasan Menabung .....	152
Tabel 4.4	Deskripsi Religiusitas Nasabah Hanya menabung di B.Sy.....	153
Tabel 4.5	Tabulasi Silang Religiusitas dengan Total Tabungan .....	156
Tabel 4.6	Tabulasi Silang Religiusitas dengan Kepercayaan .....	158
Tabel 4.7	Statistik Deskripsi Variabel Bagi Hasil yang Diterima Nasabah	159
Tabel 4.8	Statistik Deskripsi Variabel Bunga Bank Konvensional yang diterima Nasabah Bank Syariah .....	162
Tabel 4.9	Statistik Deskripsi Variabel Pendapatan Nasabah .....	164
Tabel 4.10	Deskripsi Pendapatan Nasabah Bank Syariah .....	165
Tabel 4.11	Tabulasi Silang Pendapatan Nasabah dengan Total Tabungan.....	166
Tabel 4.12	Statistik Deskripsi Variabel BTK Nasabah Bank Syariah .....	168
Tabel 4.13	Tabulasi Silang BTK Nasabah dengan Total Tabungan .....	171
Tabel 4.14	Deskripsi Kepercayaan Nasabah .....	173
Tabel 4.15	Tabulasi Silang Kepercayaan Nasabah dengan Total Tabungan .....	175
Tabel 4.16	Hasil Estimasi Model OLS pada Nasabah $n_1$ .....	177
Tabel 4.17	Hasil Uji Multikolinieritas .....	178
Tabel 4.18	Hasil Uji Korelasi antar Variabel .....	179
Tabel 4.19	Hasil Estimasi Model Logit pada Semua Kelompok Nasabah.....	186

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Preferensi antara Konsumsi dan Menabung .....	24
Gambar 2.2	Peningkatan Suku Bunga .....	25
Gambar 2.3	Kurva Penentuan Bagi Hasil dalam Skema Mudharabah .....	67
Gambar 2.5	Kurva Penentuan Bagi Hasil dalam Skema Musyarakah .....	76
Gambar 2.5	Konsumsi dan Pendapatan dalam Siklus Hidup.....	95
Gambar 2.6	Rangkuman Proses Telaah Pustaka Penelitian .....	108
Gambar 2.7	Kerangka Model Penelitian .....	113
Figur 4.1	Tingkat Pendidikan Nasabah Bank Syariah .....	149
Figur 4.2	Perbandingan Tabungan Nasabah Bank Syariah .....	151
Figur 4.3	Klasifikasi Religiusitas Nasabah yang Menabung Bersama-Sama di Bank Syariah dan Bank Konvensional .....	154
Figur 4.4	Klasifikasi Religiusitas Nasabah Non Muslim .....	155
Figur 4.5	Klasifikasi Bagi Hasil yang diterima Nasabah .....	160
Figur 4.6	Klasifikasi Tingkat Bunga yang Diterima Nasabah Bank Syariah dari Bank Konvensional .....	163
Figur 4.7	Klasifikasi Beban Tanggungan Keluarga Nasabah .....	169
Figur 5.1	Latar Alasan Religiusitas Kelompok Nasabah $n_1$ .....	199
Figur 5.2	Latar Alasan Religiusitas Kelompok Nasabah $n_2$ .....	202
Figur 5.3	Latar Alasan Religiusitas Kelompok Nasabah $n_3$ (Non Muslim) .....	205
Figur 5.4	Pengakuan Kemantapan Mengikuti Fatwa tentang Bunga Bank .....	207
Figur 5.5	Latar Alasan Bagi Hasil Kelompok Nasabah $n_1$ .....	213
Figur 5.6	Latar Alasan Bagi Hasil Kelompok Nasabah $n_2$ .....	215
Figur 5.7	Latar Alasan Bagi Hasil Kelompok Nasabah $n_3$ (Non Muslim) .....	216

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Menurut pandangan ekonomi mikro maupun makro tabungan memegang peranan penting dalam kehidupan individu maupun masyarakat. Salah satu alasannya, menurut tinjauan ekonomi mikro adalah untuk menjaga tingkat konsumsi masa datang dan bahkan di sepanjang waktu (Dyner, *et al.*, 2004). Perilaku ini dilakukan dalam rangka memperoleh tingkat kemakmuran dirinya sepanjang hidup. Berdasarkan alasan tersebut setiap individu cenderung akan bekerja keras pada periode umur produktif guna menghasilkan pendapatan sebanyak mungkin untuk ditabung, di samping dikonsumsi.

Di sisi lain analisis ekonomi makro menyatakan, bahwa tabungan merupakan salah satu sumber penting investasi. Investasi menjadi daya dorong pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi yang kuat harus didorong oleh kenaikan investasi terus menerus. Terjaminnya keberlanjutan investasi sangat bergantung -- salah satunya -- pada tingkat ketersediaan tabungan. Keberlanjutan pertumbuhan dan pendistribusian ekonomi akan menggerakkan roda ekonomi masyarakat secara keseluruhan untuk mencapai realitas cita-cita masyarakat yang sejahtera, berkemakmuran (Todaro, 1999) dan berkeadilan. Karenanya, hampir semua ilmuwan, peneliti, praktisi

menunjukkan kesepahamannya terhadap manfaat dasar tabungan, baik secara mikro maupun makro.

Perbedaan pandang mulai muncul pada saat analisis menyentuh ranah faktor penentu perilaku tabungan pada setiap orang (masyarakat). Sebagian peneliti mengatakan tidak ada kesepakatan di antara para ahli ekonomi dan/atau pembuat kebijakan mengenai model penentu yang paling relevan untuk menjelaskan perilaku tabungan yang teramati (Fisher, 2006). Kondisi ini disebabkan karena setiap kelompok masyarakat memiliki dorongan psiko-sosial, psiko-budaya, dan sistem kepercayaan masing-masing.

Sudut pandang psikologi melihat, bahwa “tabungan” dianggap sebagai hasil dari proses pembuatan keputusan, dan sebagai tindakan menyisihkan sumberdaya secara teratur demi sebuah tujuan (Lewis, *et al.*, 1995). Psikologi telah memperlakukan tabungan dari berbagai sudut pandang (Canova, *et al.*, 2005). Beberapa sudut pandang difokuskan pada pengaruh sifat-sifat kepribadian, misalnya kemampuan untuk menunda gratifikasi, pengendalian diri, penghindaran resiko, *locus of control*, atau preferensi waktu (Webley, *et al.*, 2000). U Tun Wai (1972) menyimpulkan bahwa keputusan setiap unit ekonomi untuk menabung ditentukan oleh kemampuan, kemauan, dan kesempatan.

Para peneliti lainnya telah menganalisis variabel-variabel sosial-ekonomi misalnya umur, pendidikan, pendapatan, kebiasaan dan sikap-sikap kepercayaan yang diasumsikan berpengaruh terhadap perilaku menabung

(Furnham, 1999). Keputusan untuk menabung diketahui melibatkan proses-proses psikologi dan sosio-psikologi yang kompleks, meskipun tetap saja dipengaruhi oleh faktor-faktor ekonomi (Furnham & Argyle, 1998) sebagai mana analisis *mainstream* konvensional yang selama ini menjadi sumber referensi kajian secara luas.

Di antara *mainstream* yang menjadi acuan utama dalam kajian perilaku tabungan adalah mazhab Klasik dan mazhab *Keynesian*. Keduanya meyakini adanya “bunga” dan peran substantifnya dalam ranah moneter dan riil, meskipun di antara keduanya tetap saja memiliki perbedaan pandang mendasar. Kedua *mainstream* telah menjadi pusat perhatian dan sekaligus perdebatan akademis dan kebijakan sepanjang waktu. Tabungan menurut teori klasik merupakan fungsi dari tingkat bunga. Tingkat bunga merupakan pembayaran dari tidak dilakukannya konsumsi. Dengan kata lain “bunga” merupakan imbalan dari kesediaan untuk menunggu dan tidak melakukan konsumsi, serta pembayaran atas penggunaan dana. Pandangan yang menyebutkan bahwa tingkat bunga merupakan pembayaran dari tidak dilakukannya konsumsi sesungguhnya dasar pemikiran teori *abstinence* (Syafi'i Antonio, 2007).

Teori *abstinence* menegaskan bahwa ketika kreditor menahan diri (*abstinence*) berarti kreditor menanggihkan keinginannya memanfaatkan uangnya sendiri untuk semata-mata memenuhi keinginan orang lain. Kreditor meminjamkan modal yang semestinya dapat mendatangkan keuntungan bagi

dirinya sendiri. Di sinilah pandangan *abstinence* melihat wajar bila pihak kreditor mendapatkan imbalan berupa bunga atas uang yang dipinjamkan. Oleh karena itu, jika tingkat bunga naik, jumlah tabungan juga akan meningkat. Pergerakan tingkat bunga ditentukan dari titik keseimbangan antara tabungan dan investasi.

Berbagai penelitian yang memperkuat pandangan “ideologi” Klasik dilakukan, antara lain adalah Vieneris (1977) dan Muradoglu dan Taskin (1996). Vieneris (1977) menyatakan bahwa tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tingkat bunga. Tingkat bunga yang semakin tinggi mengakibatkan jumlah tabungan semakin meningkat, karena terjadi akumulasi aset. Apabila tingkat bunga tinggi, maka masyarakat akan mengurangi konsumsi sekarang untuk menambah tabungan. Sedangkan Muradoglu dan Taskin (1996) menemukan bahwa efek tingkat bunga dapat dijelaskan dari keputusan konsumsi intertemporer. Peningkatan tingkat pengembalian tabungan akan meningkatkan tabungan, tetapi efek pendapatan riil dari lebih tingginya tingkat pengembalian mengakibatkan tabungan menurun.

Arrieta (1988) menyimpulkan, bahwa tingkat bunga berpengaruh positif terhadap tabungan nasional. Yue dan Tom (1995) meneliti kriteria pemilihan bank yang digunakan orang Cina-Amerika yang tinggal di California. Faktor-faktor penentu yang utama adalah efisiensi layanan yang diberikan, reputasi bank, biaya administrasi, serta *bunga* tabungan.

Temuan, bahwa “bunga” yang tinggi menjadi faktor utama tabungan masyarakat di bank juga diteliti oleh Anderson *et al.* (1976), Tan dan Chua (1986), Javalgi *et al.* (1989) di AS; Sri Isnowati (2005). Isnowati (2005) meneliti tentang faktor-faktor penentu tabungan di Indonesia dan menyimpulkan, bahwa tingkat suku bunga berpengaruh positif dan signifikan dalam jangka pendek tetapi tidak berpengaruh signifikan dalam jangka panjang.

Alfred Marshall, sebagaimana dikutip Groenewegen (2003) mengemukakan bahwa terdapat faktor ekonomi dan non ekonomi yang mempengaruhi tabungan. Di antara faktor ekonomi tersebut Marshall menekankan pada tingkat bunga. Kaum klasik sangat yakin, bahwa bunga merupakan motor penggerak utama tabungan. Berbagai penelitian di atas dilakukan untuk mengukur kekuatan bunga terhadap perilaku menabung di perbankan konvensional yang berlandaskan bunga. Sedangkan informasi tentang kekuatan bunga terhadap perilaku menabung di perbankan syariah yang berlandaskan pada bagi hasil belum banyak diinformasikan.

Ada beberapa hasil penelitian yang dapat ditunjukkan guna mengukur perilaku menabung di bank syariah. Hegazy (1995), misalnya, meneliti 400 nasabah Faisal Islamic Bank Mesir dengan uji analisis faktor. Salah satu kesimpulannya adalah bagi nasabah non muslim bunga bank berpengaruh negatif dan signifikan pada perilaku menabung di bank Islam. Sedangkan Ismoyo Sejati (2006) menemukan kesimpulan pandangan orang tentang

bunga bank adalah haram/syubhat mendorong pengaruh positif terhadap probabilitas memilih bank syariah. Mehboob ul Hassan (2007) meneliti tentang persepsi dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah di Pakistan dengan hasil kesimpulan bahwa bunga berpengaruh tidak signifikan bagi nasabah bank syariah. Hasil yang sama, yakni bunga berpengaruh tidak signifikan bagi nasabah bank syariah ditemukan juga oleh penelitian Kadom Shubber dan Eid Alzafri (2008) terhadap nasabah bank syariah yang berada di Kuwait, Dubai, Qatar, dan Bahrain.

Berbeda dengan pandangan kaum Klasik tentang bunga yang masuk dalam kategori teori bunga murni, konsep “bunga” Keynes dikategorikan dalam teori bunga moneter. Keynes menyatakan, bahwa bunga uang bukanlah merupakan hadiah atas kesediaan seseorang untuk menyimpan uang di bank. Sebab setiap orang bisa saja menabung tanpa meminjamkan uangnya untuk tujuan memungut bunga uang. Bunga hanyalah merupakan premi, sedangkan selama ini telah dimaklumi bahwa setiap orang hanya dapat memperoleh bunga uang dengan meminjamkan uang melalui tabungannya. Menurut Keynes pengaruh tingkat bunga terhadap tabungan masyarakat sangat kompleks serta banyak kemungkinan yang akan terjadi, di samping itu masih membutuhkan *lag* yang cukup lama (Mikesell dan Zinser, 1973). Pemikiran tersebut mendorong Keynes berpendapat bahwa pengeluaran seseorang untuk konsumsi dipengaruhi oleh pendapatannya, bukan oleh “iming-iming” tingkat suku bunga. Semakin tinggi tingkat pendapatannya, maka semakin tinggi

pula tingkat konsumsinya. Sejalan dengan pemikiran tersebut mudah untuk dimengerti, bahwa seseorang yang tingkat pendapatannya semakin tinggi, semakin besar pula tabungannya. Kondisi ini disebabkan karena tabungan merupakan bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi.

Rossi (1988) melakukan studi empiris mengenai dampak pendapatan terhadap tabungan dengan menggunakan data *time series* terhadap 49 negara dengan periode waktu 1973-1983. Kesimpulan penelitiannya menunjukkan terdapat dampak yang positif dari tingkat pendapatan sekarang (*current income level*) terhadap tingkat tabungan. Sedangkan penelitian yang dilakukan di Indonesia menunjukkan bahwa pengaruh pendapatan perkapita terhadap tingkat tabungan sangat positif dan signifikan, baik jangka pendek maupun jangka panjang (Sri Isnowati, 2005).

Leff (1968) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa beban tanggungan secara signifikan mempengaruhi tabungan agregat. Tingginya angka beban tanggungan akan mengurangi pembagian pendapatan untuk ditabung, karena lebih banyak dikonsumsi. Kondisi tersebut dialami oleh banyak masyarakat negara berkembang. Hal tersebut merupakan salah satu faktor yang diperhitungkan dalam melihat disparitas antara negara maju dan berkembang. Penelitian Leff tersebut menggunakan data dari 74 negara dengan metode analisis data *cross-section*.

Hasil penelitian Leff kemudian dikritisi oleh Gupta (1971) seperti dikutip oleh Ram (1982). Penelitian Ram (1982) menemukan bahwa beban

tanggungan secara statistik tidak signifikan mempengaruhi tabungan. Sumber perbedaan hasil penelitian ini berasal dari perbedaan dalam hal cakupan sampel, periode penelitian, dan spesifikasi yang digunakan. Loayza (2000) juga melakukan penelitian tentang perilaku tabungan yang dihubungkan dengan demografi. Dalam penelitiannya variabel demografi diwakili dengan angka beban tanggungan usia muda dan tua (*young-age and old-age dependency ratio*). Penelitian ini membuktikan bahwa setiap kenaikan sebesar 3,5 persen dalam angka beban tanggungan penduduk usia muda, maka akan menurunkan tabungan masyarakat sebesar 1 persen. Kesimpulan penelitiannya sejalan dengan apa yang diprediksi oleh *the life-cycle theory* sebagai pengembangan lanjut teori *Keynesian*.

Menurut hipotesis pendapatan permanen/*life cycle*, setiap orang akan mengatur konsumsi mereka sepanjang hidup, meski saat pendapatan bervariasi, dan konsumsi ini adalah didasarkan pada kemakmuran seumur hidup (Jan Tin, 2000). Peneliti lain, seperti Fisher (2006) menyimpulkan bahwa orang-orang dengan pendapatan yang tinggi secara temporer akan cenderung menabung lebih banyak untuk mengkompensasikan pendapatan masa mendatang yang lebih rendah. Sedangkan orang-orang dengan pendapatan rendah secara temporer cenderung akan mengurangi tabungan sebagai antisipasi pendapatan masa mendatang yang lebih tinggi (Dyner, *et al.*, 2004). Bahkan kalau pun tingkat tabungan bervariasi terkait dengan pendapatan seumur hidup, maka orang-orang berpendapatan tinggi saat ini

akan lebih banyak menabung dibandingkan orang-orang yang berpendapatan rendah saat ini (Friedman, 1957).

Model-model yang didasarkan pada hipotesis pendapatan permanen/*life cycle* secara umum menyatakan bahwa setiap individu merespon terhadap informasi tentang gelombang pendapatan secara sistematis guna membuat keputusan-keputusan konsumsi dan menabung. Di sisi lain teori portofolio perilaku melihat adanya hierarki kebutuhan. Berdasarkan pada teori portofolio, penelitian Fisher (2006) menyimpulkan bahwa perilaku menabung mengikuti hierarki kebutuhan (Fisher, 2006).

*Mainstream* Klasik dan Keynesian serta teori-teori pengembangannya masing-masing meyakini tingkat suku bunga dan tingkat pendapatan merupakan motor penggerak utama tabungan. Ajaran keduanya diterapkan pada sistem perbankan konvensional. Perjalanan waktu yang panjang dan kompleksitas psiko-sosio-ekonomi masyarakat ternyata telah mengakibatkan berbagai terapan teori ekonomi konvensional (Klasik dan *Keynesian*) justru menimbulkan problem baru. Berbarengan dengan melemahnya kekuatan *mainstream* konvensional tersebut, muncul sebuah tawaran sistem ekonomi syariah dengan lembaga perbankan syariah.

Sistem perbankan syariah dijalankan atas dasar filosofi relijiusitas, landasan keadilan, dan orientasi falah. Filosofi relijiusitas melahirkan basis ekonomi dengan atribut pelarangan riba/bunga (Q.S. Al-Baqarah: 275, 278-279; An-Nisa', 29; Ali-Imran:130). Keputusan orang memanfaatkan

perbankan syariah diasumsikan ditentukan oleh dorongan keyakinan agama. Landasan keadilan melahirkan basis teori *profit and loss sharing* (PLS) dengan atribut kebijakan bagi hasil (*mudhorobah*). Masing-masing pihak yang melakukan transaksi ekonomi melalui perbankan syariah menerima kemungkinan untung dan resiko rugi secara proporsional. Orientasi *falah* menggerakkan arah bisnis syariah tidak semata-mata hanya *profit oriented*, tetapi yang *bermasalah* kepada masyarakat secara luas. Beberapa bankir Islam berpendapat bahwa sistem perbankan Islami mungkin bahkan memiliki peran dalam menjaga stabilitas ekonomi internasional (Dudley, 1998).

Kelahiran kerangka ekonomi syariah mendorong munculnya *mainstream* baru dalam literatur ekonomi, yakni *mainstream* ekonomi syariah dengan dukungan lembaga perbankan syariah. Untuk memahami *mainstream* ekonomi syariah dalam bingkai konstruk keilmuan dan institusi yang ilmiah berdasar pada referensi akademik perlu dikembangkan melalui berbagai kegiatan penelitian ilmiah. Penelitian disertasi ini adalah bagian dari upaya tersebut dan tidak berdiri di atas literasi *trust and or belief* (kepercayaan dan/atau keyakinan).

Lacak sejarah menunjukkan, bahwa sistem perbankan syariah dimulai dari negara Mesir pada tahun 1960-an (Chapra, 2000; Humayon and Presley, 2001; Alsadek and Worthington, 2003; Qihak and Hesse, 2008) sebagai tawaran baru di luar model perbankan konvensional yang telah lama beroperasi dengan berbasis bunga. Di Indonesia, perkembangannya dimulai

tahun 1992 pada saat Bank Muamalat berdiri (UU No.7 tahun 1992, disempurnakan UU No.10 tahun 1998, dan diperjelas oleh UU No.21 tahun 2008 tentang “Perbankan Syariah”).

Empat dekade keberadaan perbankan syariah pada ranah internasional, dan dua dekade beroperasi di Indonesia tampak telah menjadi *mainstream* baru, meskipun relatif belum mampu mendapat kepercayaan masyarakat yang cukup signifikan. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan jumlah bank umum syariah pada dekade pertama (1992 - 2002) yang hanya berdiri satu bank syariah saja, yakni BMI (Bank Mu’amalat Indonesia) dengan besaran *share* atas total perbankan konvensional di bawah satu persen, padahal kurang lebih 85 persen penduduk Indonesia adalah muslim (BPS, 2002). Hingga tahun 2006 hanya bertambah satu lembaga, yakni Bank Syariah Mandiri. Tahun 2007 bertambah satu lembaga lagi, yakni Bank Syariah Mega Indonesia. Pada akhir tahun 2008 bertambah dua lembaga, yakni Bank Syariah BRI dan Bank Syariah Bukopin. Pada sisi perkembangan dan pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) menunjukkan kecenderungan yang positif, tetapi masih di bawah target. Jumlah DPK (dana pihak ketiga) dari 2001 hingga 2008 menunjukkan tren menaik, bahkan pada tahun 2004 mencapai kenaikan 119,92 persen (Bulan April 2000 MUI mengeluarkan fatwa tentang jenis tabungan dengan mengkategorikan tabungan konvensional dengan basis bunga dan tabungan mudharabah dengan basis syariah. Kemudian, 3 Desember 2003 MUI mengeluarkan fatwa tentang

keharaman bunga bank). Lebih jelasnya dapat diamati melalui Tabel 1.1. dan Tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.1  
Indikator Utama Perbankan Syariah di Indonesia (dalam miliar rupiah)

Indikator	2005	2006	2007	2008	2009
Aset	20.880	26.722	33.013	49.555	86.457
Pembayaran yang diberikan (PYD)	20.222	25.927	32.304	34.099	46.886
Share dgn Total Perbankan Konvensional	1,32 %	1,58 %	1,72 %	2,16 %	3,01 %

*Sumber:* Statistik Perbankan Syariah 2005, 2006, 2007, 2008, 2009

Tabel 1.2  
Perbandingan Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) Perbankan Syariah dengan Perbankan Konvensional Secara Nasional Tahun 2004 – 2009

Tahun	Jumlah Rekening DPK Bank Syariah	Jumlah DPK		Pertumbuhan DPK (%)	
		B.Syar (mil rup.)	B.Konv (mil rup.)	Bank Syariah	Bank Konv.
2004	956.430	11.862	963.106	106,55	8,38
2005	1.255.889	15.584	1.127.937	31,38	17,11
2006	1.922.452	20.672	1.287.102	32,65	14,11
2007	2.845.829	28.013	1.510.834	35,51	17,38
2008	3.766.067	36.852	1.753.292	31,56	16,04
2009	5.015.282	66.567	1.950.712	33,17	11,27
Rata-rata				45,14	14,60

*Sumber:* Bank Indonesia, Statistik Perbankan Syariah 2004-2009

Kemunculan sistem perbankan syariah yang sudah dua windu dengan dukungan informasi yang relatif terbatas membuat masyarakat tampak masih ragu memanfaatkan jasa perbankan ini. Pengamatan ini ditunjukkan oleh berbagai hasil penelitian yang telah dilakukan di berbagai negara, termasuk di Indonesia. Di samping itu ditunjukkan pula oleh data *market share* perbankan syariah terhadap total perbankan konvensional yang masih berkisar 2,16 % pada tahun 2008. Padahal penduduk muslim (pasar potensial) berkisar 85 %. Kondisi ini mengindikasikan *kepercayaan* masyarakat muslim

kepada perbankan syariah sebagai tempat berinvestasi masih relatif rendah. Masyarakat muslim masih lebih meyakini akan keamanan berinvestasi lewat perbankan konvensional -- sebagai wujud mempertahankan hubungan jangka panjangnya dengan perbankan konvensional. Situasi ini mendorong komitmen masyarakat muslim yang ditunjukkan dengan keinginan (*desire*) untuk berinvestasi melalui perbankan syariah tampak relatif rendah. Di sisi lain terdapat fakta, bahwa nasabah/penabung perbankan syariah ternyata tidak saja terdiri dari orang-orang muslim, tetapi juga orang-orang non-muslim.

Hasil-hasil penelitian dimaksud dapat dijabarkan dalam deskripsi sebagai berikut. Erol & El-Bdour (1989) -- sebagai peneliti pertama terhadap perbankan syariah -- melakukan penelitian di Jordania dan menemukan, bahwa agama bukan merupakan motivasi utama bagi nasabah yang menggunakan bank Islam. Kerabat dan tetangga memainkan peran penting di dalam *awareness* nasabah dengan pengetahuan perbankan Islam. Sedangkan penelitian Erol, Kaynak dan El-Bdour (1990) menemukan kesimpulan, bahwa faktor-faktor penting bagi nasabah yang memilih bank Islam adalah layanan yang cepat dan efisien, reputasi dan citra bank, serta kerahasiaan. Menurutnya tidak ada dampak dari agama terhadap kriteria pemilihan bank. Di Malaysia, Haron, *et al.* (1994) melakukan penelitian terhadap 301 muslim dan non-muslim. Menurutnya motivasi agama bukan faktor utama bagi muslim dalam memilih bank Islam. Kedua kelompok tersebut melihat sangat

penting pemberian layanan yang berkualitas. Kemudian Naser, *et al.* (1999) melakukan penelitian dan menyimpulkan, bahwa faktor-faktor paling penting yang menentukan sikap terhadap bank Islam adalah demografi (beban tanggungan keluarga, kedekatan lokasi bank, kenyamanan, umur produktif) menyusul kemudian faktor agama.

Di sisi lain penelitian Omer (1992) terhadap 300 muslim yang tinggal di Inggris menunjukkan, bahwa alasan agama merupakan motivasi pokok bagi muslim di Inggris untuk memilih lembaga keuangan Islam. Senada dengan Omer, penelitian Hegazy (1995) dengan menggunakan uji parametrik dan analisis faktor menyimpulkan bahwa kebanyakan nasabah bank Islam adalah Muslim yang memilih untuk mematuhi hukum Islam. Sedangkan Metwally (1996) melakukan penelitian terhadap 385 nasabah di Kuwait, Arab Saudi dan Mesir. Menurutnya faktor-faktor paling penting di dalam menentukan sikap nasabah terhadap bank Islam adalah agama, kenyamanan, dan layanan memuaskan. Penelitian al-Sultan (1999) terhadap 385 responden di Kuwait menunjukkan, bahwa kepatuhan terhadap agama Islam merupakan motivasi utama untuk bertransaksi dengan bank Islam, meski 52% responden lebih memilih bertransaksi dengan bank konvensional karena layanan yang lebih baik. Penelitian di Turki yang dilakukan Okumus (2005) menemukan kesimpulan, bahwa sebagian responden setuju bahwa agama merupakan alasan utama bagi penggunaan produk-produk bank Islam. Motivasi sekunder adalah prinsip bebas bunga. Sebagian besar nasabah mengetahui produk dan

jasa bank Islam, tetapi tidak mengetahui teknik-teknik pembiayaan Islam. Lebih dari 90% responden merasa puas dengan jasa dan produk yang ditawarkan bank Islam. Salah satu kesimpulan penelitian Ismoyo Sejati (2006) menunjukkan, bahwa pandangan masyarakat tentang bunga bank adalah haram atau syubhat berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas masyarakat untuk menabung pada bank syariah. Dengan demikian pertimbangan religiusitas/keyakinan agama menjadi faktor utama masyarakat memanfaatkan perbankan syariah. Mencermati dua pernyataan temuan yang berbeda antara kesimpulan agama bukan menjadi faktor penentu dan agama menjadi faktor penentu persepsi dan motivasi pemanfaatan bank Islam, kiranya layak kalau dilakukan penelitian lanjutan dengan fokus bagaimana sesungguhnya pengaruh religiusitas terhadap perilaku menabung di perbankan syariah.

Pada bagian lain, Gerrard dan Cunningham (1997) melakukan penelitian di Singapura dengan hasil menunjukkan, bahwa motivasi religiusitas dan profitabilitas secara bersama-sama menjadi dasar sikap masyarakat muslim terhadap bank Islam. Kemudian Mehboob ul Hassan (2007) melakukan penelitian dengan temuan, bahwa kekuatan visi keislaman (religiusitas) mendorong persepsi masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat Muslim. Mereka lebih memilih *return* investasi yang sah atau dibolehkan, tidak menjadi soal

bagaimana tinggi rendahnya *return* ini jika dibandingkan dengan tingkat bunga atau inflasi dari bank konvensional.

Kesimpulan penelitian Gerrard juga ditemukan Metawa dan Almosawi (1998) yang melakukan penelitian di Bahrain. Perbedaannya terletak pada dua motivasi tersebut tidak berjalan bersama-sama, tetapi pertimbangan religius lebih dulu menjadi motivasi. Sedangkan motivasi profitabilitas -- yang menurut penelitian Hamid dan Nordin (2001) sebagai faktor ekonomi -- muncul belakangan. Hal ini menunjukkan, bahwa harapan nasabah atas keuntungan yang timbul dari transaksi keuangan adalah yang dibenarkan norma agama. Keuntungan yang dibenarkan oleh norma agama adalah transaksi yang berlandaskan nisbah bagi hasil. Penelitian Okumus (2005) menunjukkan, bahwa motivasi sekunder yang mendasari ketertarikan masyarakat terhadap bank Islam adalah penerapan prinsip bebas bunga dengan model nisbah bagi hasil.

Di bagian lain temuan penelitian Haron dan Planisek (1974) menyebut bahwa alasan profitabilitas dalam bentuk NBH merupakan alasan utama memanfaatkan bank syariah. Penelitian Jalaluddin dan Metwally (1999) terhadap 385 perusahaan kecil di Sydney, Australia menemukan bahwa NBH dipilih bukan karena alasan agama, tetapi karena tingginya bunga pinjaman. Dua tahun sebelumnya Gerrard dan Cunningham (1997) melakukan penelitian terhadap nasabah non-muslim dengan temuan, bahwa mereka (nasabah non-muslim) memberi peringkat tertinggi pada *return* berupa nisbah bagi hasil

yang bersaing dengan pendapatan karena bunga. Temuan di atas menunjukkan hasil yang saling bertentangan antara alasan nisbah bagi hasil karena alasan agama dengan semata-mata alasan ekonomi. Oleh karena itu sejauh mana nisbah bagi hasil (*profit loss sharing*) menjadi variabel penentu terhadap perilaku menabung masyarakat di perbankan syariah masih perlu diteliti lebih lanjut.

Kasus di Pulau Jawa tergolong menarik. Masyarakat Jawa Barat dan Jawa Timur yang tergolong daerah basis muslim dengan karakter modern dan tradisional (Hiroyashi Nakamura, 1982) agama (religiusitas) tidak menjadi motivator utama pemanfaatan bank syariah. Fenomena ini sekurang-kurangnya ditunjukkan oleh hasil penelitian Anny Ratnawati, *et al*, (2000) dan Jazim Hamidi, *et al*, (2000). Penelitian Anny Ratnawati, *et al*, (2000) tentang potensi, preferensi & perilaku masyarakat di wilayah Jawa Barat menyimpulkan, bahwa faktor pertimbangan keagamaan (diproksi dengan dengan halal/haram terhadap bunga) bukanlah menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Pada tahun yang sama Jazim Hamidi, *et al*, (2000) melakukan penelitian tentang persepsi dan sikap masyarakat santri Jawa Timur terhadap Bank Syariah. Salah satu kesimpulannya menunjukkan, bahwa 10,2% responden menyatakan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Enam belas koma lima (16.5%) responden menyatakan bagi hasil sama saja dengan bunga. Karenanya masyarakat berpersepsi faktor pertimbangan keagamaan bukanlah menjadi

faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah.

Sedangkan Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta pertimbangan agama menjadi motivator utama nasabah dalam memanfaatkan bank syariah. Penelitian PPKP LEMLIT Undip (2000) tentang persepsi dan sikap masyarakat Jawa Tengah terhadap Bank Syariah menghasilkan salah satu kesimpulan bahwa faktor agama adalah motivator terpenting untuk mendorong penggunaan jasa bank syariah. Uji kolinieritas antara sikap dan perilaku menunjukkan nilai  $T=3,712$  dengan derajat signifikansi sebesar 99,0 % dengan derajat toleransi  $(1) / VIF=1$ . Hal ini berarti ada derajat kolinieritas antara sikap dan perilaku religiusitas. Artinya semakin tinggi sikap positif masyarakat terhadap perbankan syariah akan diikuti pula semakin tingginya probabilitas untuk menabung di perbankan syariah.

Pilihan Jawa Tengah sebagai lokasi penelitian disertasi ini dilandasi beberapa pertimbangan. Dana pihak ketiga (DPK) perbankan syariah Jawa Tengah menunjukkan pertumbuhan yang positif dengan rerata 74,87% (perbankan konvensional hanya sebesar 14,24%). Sedangkan rerata pertumbuhan perbankan syariah tingkat nasional sebesar 45,14% (perbankan konvensional 14,60 %). Jumlah DPK dari tahun 2003 hingga tahun 2008 menunjukkan kecenderungan menaik, bahkan tahun 2004 mencapai kenaikan 247,81 persen. Tahun sebelumnya, Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa tentang keharaman bunga bank (3 Desember 2003). Namun demikian

*share* dengan perbankan secara keseluruhan masih berkisar 2,23 persen. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kepercayaan masyarakat untuk berinvestasi melalui perbankan syariah masih relatif rendah.

Pertimbangan penting terhadap pilihan tabungan *mudharabah* sebagai kajian utama penelitian disertasi ini dilandasi dua hal. Pertama, komposisi DPK tabungan *medharabah* di Jawa Tengah adalah paling tinggi, yakni Rp.794.153.000.000,- atau 48,52 %. Sedangkan giro wadiah Rp.150.436.000.000,- atau 9,19 %, deposito *mudharabah* Rp.666.213.000.000,- atau 40,70 %, dan layanan syariah Rp.25.981.000.000,- atau 1,58 %. Kedua, pemilik rekening tabungan *mudharabah* merupakan nasabah rumah tangga, sedangkan pemilik deposito *mudharabah* cenderung bukan nasabah rumah tangga. Fakta tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.3 & 1.4.

Tabel 1.3

Indikator Utama Perbankan Syariah di Jawa Tengah (dalam juta Rupiah)

Indikator	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aset	601.927	762.169	1.001.084	1.574.361	1.671.612	2.276.432
Share dgn Total Perbankan di Jateng	1,04 %	1,13 %	1,29 %	1,82 %	2,23 %	2,53 %
Target	-	3 %	3 %	4 %	5 %	6 %
Dana Pihak Ketiga	413.895	560.951	782.878	1.205.276	1.636.783	1.671.286
Share dgn Total Perbankan di Jateng	0,89 %	1,06 %	1,29 %	1,79 %	2,03 %	3,27 %
Giro Wadiah	25.191	69.738	51.638	164.767	150.436	198.214
Tabungan Mudharabah	220.041	258.959	405.589	592.767	794.153	862.718
Deposito Mudharabah	168.455	231.299	322.724	437.499	666.213	526.789
DPK Layanan Syariah (Office Chaneling)	208	955	2.927	10.243	25.981	83.564

Sumber: Kelompok Statistik & Survei Bank Indonesia Kantor Bank Indonesia Semarang, 2009

Tabel 1.4

Perbandingan Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) Perbankan Syariah dengan Perbankan Konvensional di Jawa Tengah Tahun 2004 – 2009

Tahun	DPK Bank Konv. (Juta rupiah)	DPK Bank Syariah (Juta rupiah)	Pertumbuhan DPK (%)	
			Bank Konvensional	Bank Syariah
2004	46.731.694	413.895	13,72 %	247,81 %
2005	52.950.563	560.951	13,30 %	35,53 %
2006	62.701.639	782.878	18,42 %	39,56 %
2007	70.139.394	905.276	11,86 %	53,95 %
2008	80.782.379	1.006.783	15,17 %	35,80 %
2009	91.223.467	1.195.345	12,94 %	36,56 %
Rerata			14,24 %	74,87 %

Sumber: Bank Indonesia, Statistik Perbankan Syariah 2003-2009

Informasi hasil penelitian terdahulu dan perbedaan temuannya (gap riset) yang dimanfaatkan untuk melandasi deskripsi latar belakang dan bab-bab yang terdapat pada keseluruhan penelitian ini dirangkum dalam bentuk Tabel 1.5 (lihat Lampiran 8)

## 1.2. Rumusan Masalah

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan perbedaan hasil. Variabel religiusitas, misalnya, ternyata menjadi faktor utama preferensi masyarakat untuk memilih bank syariah bagi masyarakat Jawa Tengah. Sedangkan bagi masyarakat Jawa Barat dan Jawa Timur ternyata agama tidak menjadi faktor utama pilihan dan preferensi pemanfaatan bank syariah. Di sisi yang lain menunjukkan, bahwa pertumbuhan DPK tahun 2004 bank syariah di Jawa Tengah mencapai 247,81 % melebihi tingkat nasional yang hanya 106,55 %. Secara rerata pertumbuhan DPK perbankan syariah Jawa Tengah antara 2004

hingga 2009 adalah 74,87 %. Sedangkan tingkat nasional antara 2004 hingga 2009 hanya berkisar 45,14 %.

Berdasarkan pada fakta empirik pertama, yakni *research gap* yang mengisyaratkan masih terdapat kontroversi hasil penelitian mengenai hubungan dan pengaruh religiusitas, bagi hasil, dan kepercayaan (*trust*) terhadap persepsi, preferensi dan sikap masyarakat pada bank syariah. Kedua, *fenomena gap* yang ditunjukkan oleh *market share* masih relatif rendah -- 3,01 % tingkat nasional, dan 3,27 % tingkat Jawa Tengah, padahal bank syariah sudah ada sejak tahun 1992 dan jumlah penduduk muslim -- sebagai pasar potensial -- berkisar 85 persen.

Kedua fakta empirik di atas melahirkan sebuah masalah penelitian (*research problem*), yakni rendahnya preferensi masyarakat terhadap perbankan syariah, dan rendahnya kepercayaan masyarakat muslim untuk berinvestasi lewat perbankan syariah. Masalah penelitian ini memerlukan penjelasan secara ilmiah.

Berdasarkan uraian masalah penelitian (*research problem*) di atas, selanjutnya dirumuskan pertanyaan penelitian (*research question*) sebagai berikut:

1. Apakah religiusitas (A) berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?
2. Apakah bagi hasil (BH) berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?

3. Apakah bunga tabungan ( $r$ ) perbankan konvensional berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?
4. Apakah tingkat pendapatan ( $Y$ ) berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?
5. Apakah tingkat beban tanggungan keluarga ( $N$ ) berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?
6. Apakah tingkat kepercayaan (*trust*) berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah di perbankan syariah Jawa Tengah?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor yang berpengaruh terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjelaskan karakteristik nasabah bank syariah yang terdiri dari nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ), nasabah muslim yang bersama-sama menabung di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ), dan nasabah non muslim ( $n_3$ ) sebagai sebuah fakta pengelompokan nasabah di bank syariah. Secara spesifik tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh religiusitas terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.

2. Untuk menganalisis pengaruh nisbah bagi hasil (NBH) terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.
3. Untuk menganalisis pengaruh tingkat tabungan yang berlaku pada perbankan konvensional terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.
4. Untuk menganalisis pengaruh faktor tingkat pendapatan terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.
5. Untuk menganalisis pengaruh tingkat beban tanggungan keluarga terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.
6. Untuk menganalisis pengaruh tingkat kepercayaan terhadap perilaku menabung nasabah perbankan syariah.

#### **1.4. Kontribusi Penelitian**

Filsafat ilmu mendalilkan, bahwa ilmu pengetahuan haruslah memiliki 3 (tiga) komponen dasar yakni ontologi, epistemologi dan aksiologi. Aspek aksiologi ditunjukkan dengan kegunaan/manfaat yang diberikan kepada masyarakat luas. Karenanya penelitian ini dimaksudkan turut memberikan kontribusi, baik untuk pengembangan keilmuan maupun aplikasi kebijakan.

##### **1. Kontribusi Keilmuan (Teoritis)**

Kontribusi teoritis penelitian ini adalah memberi sumbangan variabel religiusitas dan bagi hasil pada teori perilaku menabung. Variabel religiusitas -- sepengetahuan peneliti -- belum digunakan sebagai

variabel penentu perilaku menabung (masih sebatas pada persepsi, preferensi sikap, dan motivasi). Sedangkan variabel bagi hasil pada penelitian sebelumnya hanya digunakan sebagai variabel penentu pada sisi pembiayaan (penawaran). Dengan demikian, akan memperkuat berlakunya teori religiusitas dan teori *profit and loss sharing* (PLS) dalam teori perilaku menabung.

Penelitian ini juga memberi kontribusi pada pengelompokan karakter nasabah perbankan syariah menjadi *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama), dan *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan ekonomi).

## 2. Kontribusi Kebijakan (Praktis)

Kontribusi kebijakan penelitian ini adalah mendorong pihak manajemen perbankan syariah agar dalam pengelolaan dan pengembangan perbankan syariah perlu lebih memperhatikan karakteristik nasabah. Kebijakan pembukaan kantor-kantor layanan (KC, KCP, Kantor Kas) baru sebaiknya memperhatikan aspek kemudahan keterjangkauan pelayanan bagi nasabah *rasional-ekonomis*, yakni di dekat pusat-pusat kegiatan bisnis, tidak lagi terpusat pada lokasi yang menyimbolkan aktifitas dan komunitas keagamaan seperti selama ini dilakukan.

## 1.5. Orisinilitas

Berbagai penelitian tentang perbankan syariah mulai Erol & El-Bdour (Bahrain, 1989), Anny Rahmawati (Jabar, 2000), Jazim Hamidi (Jatim, 2000), Lemlit Undip (Jateng, 2000) hingga Mehboob ul Hassan (Pakistan, 2007) dan Kadom Shubber (Dubai, 2008) hanya membahas aspek kognisi, persepsi, motivasi, dan sikap nasabah terhadap kehadiran perbankan syariah. Responden yang diteliti merupakan nasabah bank konvensional yang dimungkinkan berpotensi menjadi nasabah perbankan syariah.

Orisinilitas penelitian disertasi ini secara umum terletak pada aspek kajian psikomotorik atau perilaku menabung masyarakat di perbankan syariah. Oleh karena itu responden yang dijadikan populasi penelitian ini adalah orang-orang yang menjadi nasabah perbankan syariah.

Pada aspek variabel independen (tingkat suku bunga, pendapatan, beban tanggungan keluarga, dan keyakinan), penelitian ini menggunakan dan sekaligus mengembangkan penelitian Sarantis dan Stewart (2000), Jan Tin (2000), Kofi Q. Dadzie, *et al.* (Ghana, 2003), dan Sri Isnowati (2005), serta Efriyati Sumastuti (Semarang, 2008). Variabel-variabel penelitian di atas diteliti untuk mengukur perilaku menabung di perbankan konvensional yang berbasis bunga, sedangkan pada penelitian ini mengukur perilaku menabung di bank syariah yang berbasis bagi hasil. Secara teoritik bunga berpengaruh positif terhadap perilaku menabung di bank konvensional, tetapi berpengaruh negatif terhadap perilaku menabung di bank syariah.

Sedangkan variabel religiusitas sebagai landasan falsafah syariah dikembangkan dari penelitian Erol & El-Bdour (1989), Sudin Haron, *et al.* (1994), Tarek dan Kabir Hassan (2001), Humayon dan Presley (2001), Fatmah (2005), Mehboob ul Hassan (2007), Kadom Shubber (2008) dan Martin dan Heiko (2008). Bila responden penelitian-penelitian di atas diambil dari lingkungan masyarakat yang jumlah penduduk muslimnya relatif sedikit dan bahkan minoritas, maka penelitian ini dilakukan di tengah-tengah penduduk muslim yang relatif besar, yakni berkisar 85 persen.

Untuk variabel bagi hasil (BH) sebagai dasar landasan operasional perbankan syariah sekaligus pembeda dengan perbankan konvensional yang berbasis bunga dikembangkan dari penelitian Hegazy (1995), Gerrard dan Cunningham (1997), Jalaluddin dan Metwally (1999), Humayon dan Presley (2001), Ahmad dan Haron (2002), dan Okumus (2005). Namun demikian, penelitian-penelitian tersebut bergerak pada sisi penawaran, yakni pengaruh variabel bagi hasil terhadap pembiayaan perbankan syariah (dalam istilah perbankan konvensional adalah kredit). Sedangkan penelitian disertasi ini bergerak pada sisi permintaan, yakni penggunaan variabel bagi hasil (BH) untuk mengukur pengaruh menabung masyarakat di perbankan syariah.

Dengan demikian, penelitian ini cukup argumentatif. Hasil penelitian disertasi ini diharapkan dapat memperkuat dan memperkaya hasil-hasil temuan penelitian terdahulu, serta mengisi ruang-ruang kosong yang belum tergarap peneliti lain, terutama pada aspek perilaku tabungan.

## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA**

#### **2.1. Teori Pilihan Konsumen**

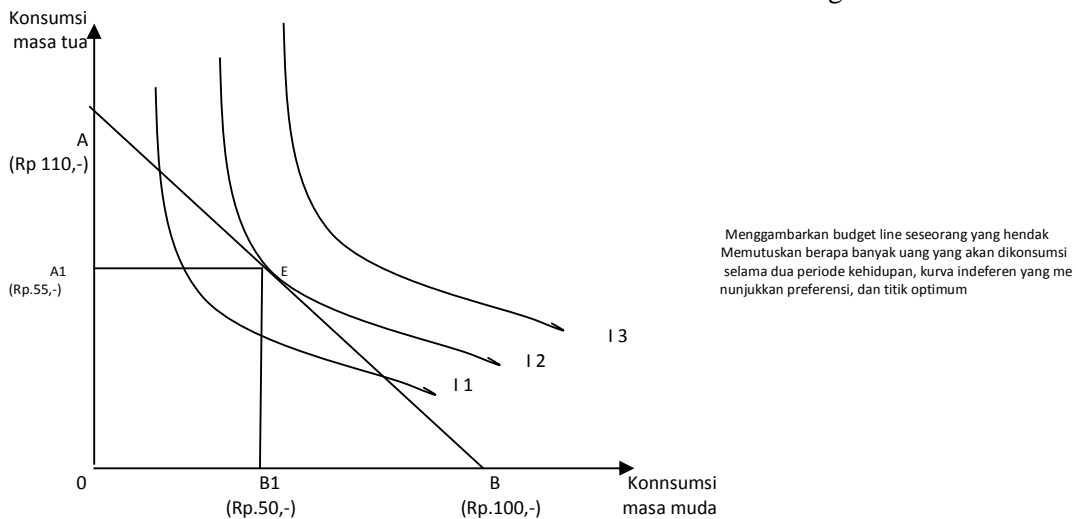
Keputusan penting yang selalu dihadapi setiap orang adalah berapa banyak pendapatan yang akan digunakan untuk konsumsi saat sekarang dan berapa besar yang akan ditabung untuk keperluan konsumsi di masa depan. Keputusan penting lainnya adalah bagaimana dan seberapa besar jumlah uang yang akan ditabung karena bergantung pada suku bunga yang berlaku (Mankiw, 2004). Teori pilihan konsumen dapat digunakan untuk menganalisis bagaimana orang mengambil keputusan terhadap pendapatannya untuk ditabung atau dihabiskan untuk konsumsi pada masa sekarang, juga bagaimana jumlah uang yang ditabungkan bergantung pada suku bunga atau tidak bergantung pada suku bunga.

Secara umum perilaku tabungan setiap orang ditentukan oleh dua faktor keputusan penting. Pertama adalah merujuk pada seberapa besar pendapatan riil yang diterima akan dimanfaatkan untuk keperluan konsumsi. Kedua adalah merujuk pada seberapa besar pendapatan riil yang diterima akan disisihkan untuk ditabung. Jauh sebelumnya, Crouch (1972) menggambarkan tentang perencanaan konsumsi/tabungan dapat disederhanakan menjadi dua periode, yaitu sekarang dan masa depan. Di sisi lain untuk keperluan konsumsi, setiap orang akan memaksimalkan *utility*

sepanjang periode kehidupan. Akan tetapi dalam memaksimalkan *utility*, setiap orang sangat dibatasi kemampuan anggaran/budget yang dimiliki.

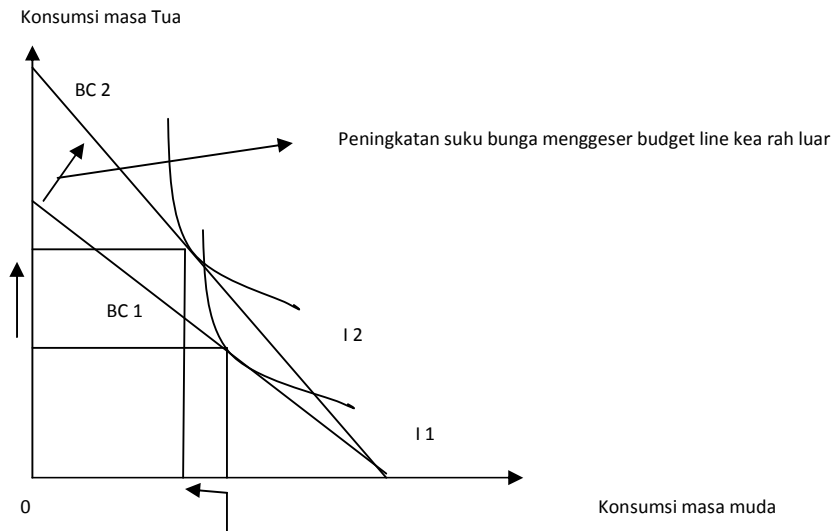
Dengan demikian, sesungguhnya setiap orang menghadapi *tradeoff*. Teori pilihan konsumen mengkaji *tradeoff* yang dihadapi oleh setiap orang dalam perannya sebagai konsumen (Mankiw, 2004). Ketika ia menghabiskan lebih banyak waktu untuk bersenang-senang dan sedikit bekerja, maka pendapatannya akan lebih sedikit dan hanya mampu mengonsumsi lebih sedikit. Ketika seseorang membelanjakan pendapatannya pada saat sekarang lebih banyak dan lebih sedikit menabung, maka ia hanya akan mampu mengonsumsi lebih sedikit di masa yang akan datang. Untuk menganalisis itu semua teori pilihan konsumen menerangkan bagaimana konsumen mengambil berbagai keputusan dalam menghadapi *tradeoff* dan bagaimana konsumen merespon perubahan di lingkungannya (Mankiw, 2004). Gambar 2.1; dan 2.2a; 2.2b, menggambarkan preferensi konsumsi dan menabung.

Gambar 2.1  
Preferensi antara Konsumsi dan Menabung



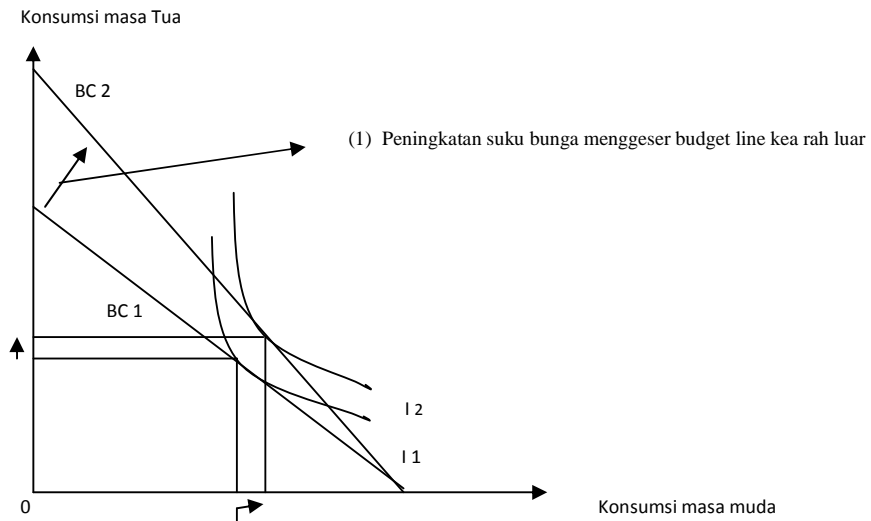
**Gambar 2.2**  
**Peningkatan Suku Bunga**

(a) Kenaikan suku bunga meningkatkan jumlah tabungan



(2) Hasilnya adalah konsumsi yang lebih sedikit di masa Muda, sehingga meningkatkan jumlah tabungan

(b) Kenaikan suku bunga menurunkan jumlah tabungan



(2) Hasilnya adalah konsumsi yang lebih banyak di masa Muda, sehingga menurnkan jumlah tabungan

Sumber: Mankiw (2004)

Gambar 2.1 memperlihatkan *budget constraint*. Jika tidak menabung sama sekali, maka akan mengkonsumsi sebanyak  $B$  sewaktu muda dan tidak dapat mengkonsumsi apapun di masa tuanya. Jika seluruh pendapatannya ditabung, maka tidak dapat mengkonsumsi apapun di masa muda dan memiliki kekayaan sebanyak  $A$  di masa tuanya. Batasan anggaran menunjukkan kedua kemungkinan ekstrem ini dan berbagai kemungkinan di antaranya. Pada gambar 2.1 digunakan kurva-kurva indeferen untuk menggambarkan preferensi pada konsumsi di kedua periode. Karena keinginan konsumsi lebih banyak di kedua periode, maka titik pada kurva indeferen yang lebih tinggi lebih disukai. Oleh karenanya seseorang akan berusaha memilih kombinasi yang optimal di kedua periode, yang merupakan titik batasan anggaran yang berada pada kurva indeferen tertinggi yang mungkin. Pada titik  $E$  ini seseorang akan mengkonsumsi sejumlah  $B_1$  ketika muda dan  $A_1$  pada hari tuanya.

Apabila suku bunga meningkat dari 10% menjadi 20%, maka ada dua kemungkinan yang terjadi (lihat gambar 2.2). Pada dua kasus tersebut batasan anggaran bergeser ke arah luar dan menjadi lebih curam. Pada suku bunga yang lebih tinggi diperoleh lebih banyak konsumsi di hari tuanya untuk setiap rupiah konsumsi di masa muda yang dikorbankan (untuk ditabung). Kedua panel memperlihatkan preferensi yang berbeda serta tanggapannya terhadap kenaikan suku bunga. Pada kedua kasus ini membuat konsumsi di hari tua meningkat, namun tanggapan pada konsumsi di masa

muda terhadap kenaikan suku bunga dengan mengkonsumsi lebih sedikit di masa muda. Pada panel (a) kenaikan suku bunga ditanggapi dengan mengkonsumsi lebih sedikit di masa muda, sehingga tabungannya meningkat. Sedangkan pada panel (b) ditanggapi dengan mengkonsumsi lebih banyak di masa muda, sehingga tabungannya lebih sedikit.

Kasus pada panel (b) terlihat ganjil. Sebab peningkatan suku bunga justru ditanggapi dengan menabung lebih sedikit. Kasus ini dapat dipahami dengan menggunakan analisis efek pendapatan dan efek substitusi. Ketika suku bunga meningkat maka konsumsi di hari tua menjadi relatif lebih murah dibanding konsumsi di masa muda. Karenanya efek substitusi mendorong untuk mengkonsumsi lebih banyak di hari tua dan mengurangi konsumsi di masa muda. Dengan kata lain efek substitusi mendorong untuk menabung lebih banyak. Namun apabila suku bunga mengalami kenaikan berarti berpindah ke kurva indifferen yang lebih tinggi. Pada kasus ini seseorang mengalami kenaikan kesejahteraannya dibanding kemarin. Dengan asumsi selama konsumsi pada kedua periode terdiri atas barang-barang normal, maka seseorang cenderung ingin menggunakan peningkatan kesejahteraannya untuk menikmati konsumsi yang lebih banyak pada kedua periode. Dengan kata lain efek pendapatan cenderung mendorong untuk menabung lebih sedikit. Jadi teori pilihan konsumen mengajarkan, bahwa suatu kenaikan suku bunga dapat mendorong atau mengurangi minat menabung.

Dengan demikian, Gambar 2.1; dan 2.2 memberi pemahaman, bahwa besarnya tabungan setiap individu akan ditentukan oleh :

1. Bergesernya garis anggaran (*budget line*)

Bergesernya garis anggaran dapat terjadi karena adanya perubahan pendapatan, baik pendapatan saat ini maupun yang diharapkan pada masa datang. Pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan riil, sehingga ditentukan juga oleh tingkat harga, besarnya aset yang dimiliki, dan tingkat bunga, serta tingkat profitabilitas lainnya. Dengan demikian secara matematis dapat dirumuskan:

$$S = f (Y, P, Aset, r, \text{profit non bunga}) \quad (2.1)$$

2. Bergesernya kurva indiferen

Bergesernya kurva indiferen terjadi karena adanya perubahan preferensi individu. Perubahan tersebut dapat disebabkan oleh banyak hal, antara lain oleh faktor beban tanggungan keluarga, kondisi sosial ekonomi, dan tingkat kesejahteraan, juga didorong oleh keyakinan terhadap norma agama. Teori pilihan rasional Weber (1969) menyatakan, bahwa perilaku sosial (termasuk perilaku ekonomi) seseorang dipengaruhi oleh empat faktor. Salah satunya adalah *wert rational*. Teori ini menggambarkan bahwa perilaku rasional manusia tidak bisa dilepaskan dari keyakinan akan nilai-nilai absolut tertentu, seperti nilai keagamaan (religiuitas), etika dan estetika atau nilai

lainnya yang diyakini. Dengan demikian, secara matematis fungsi tabungan (S) dapat dirumuskan:

$$S = f(\text{beban tanggungan keluarga, sosek, kesejahteraan, relijiusitas}) \quad (2.2)$$

### 3. Besaran konsumsi saat ini dan yang akan datang.

Jumlah konsumsi setiap individu saat ini dan yang akan datang ditentukan oleh titik temu antara garis anggaran dan kurva indiferen. Faktor-faktor yang mempengaruhi kurva tersebut juga akan menentukan jumlah konsumsi maupun tabungan setiap individu.

Berdasarkan ketiga hal diatas, maka secara matematis fungsi tabungan dapat dirumuskan :

$$S = f(Y, P, A, s, r, \text{profit non bunga, beban tanggungan keluarga, relijiusitas}) \quad (2.3)$$

Analisis teoritik maupun empirik tentang tabungan dalam perspektif teori moneter konvensional selalu didominasi oleh dua poros teori besar, yakni teori Klasik dan *Keynesian*. Meskipun belakangan teori Keynes dengan berbagai pengembangannya, seperti teori *life cycle* dan teori *permanent income* lebih mendapatkan perhatian secara luas. Namun demikian, belakangan juga banyak penelitian empiris yang menunjukkan hasil-hasil yang tidak konsisten dengan teori Klasik, teori Keynes, dan hipotesis *life cycle* (Banks, 1998). Kondisi tersebut kemudian memunculkan beberapa proposal teori yang melonggarkan asumsi hipotesis *life cycle* (Attanasio dan Banks, 2001).

Beberapa temuan belakangan masih tetap menganut model ekonomi konvensional yang masih berbasis pada 'kekuatan bunga', namun relatif

masih belum mampu mengatasi persoalan. Berbarengan dengan itu komunitas ilmuan lain melakukan *ijtihad* dan melahirkan sebuah konsep baru, yakni model ekonomi *syariah*.

## **2.2. Preferensi Masalah Konsumen pada Tabungan Syariah**

Model ekonomi syariah dibangun atas dasar filosofi *religiusitas*, dan institusi *keadilan*, serta instrumen *kemaslahatan* (Q.S. at-Takaatsur:1–2, al-Munaafiquun:9, an-Nuur:37, al-Hasyr:7, al-Baqarah:188, 273– 281, al-Maidah:38, 90-91, al-Muthaffifin:1-6). Filosofi religiusitas melahirkan basis ekonomi dengan atribut pelarangan riba/bunga. Institusi keadilan melahirkan basis teori *profit and loss sharing* (PLS) dengan atribut nisbah bagi hasil. Instrumen *kemaslahatan* melahirkan kebijakan pelembagaan zakat, pelarangan *israf*, dan pembiayaan (bisnis) halal, yang semuanya itu dituntun oleh nilai *falah* (bukan *utilitarianisme* dan *rasionalisme*). Ketiga dasar di atas, yakni filosofi *religijsitas*, institusi *keadilan*, dan instrumen *kemaslahatan* merupakan aspek dasar yang membedakan dengan *mainstream* ekonomi konvensional. Lebih jelasnya lihat Tabel 2.1.

Tabel 2.1.

## Perbedaan Model Syariah dan Model Konvensional

No	Perbedaan	Model Syariah	Model Konvensional
1	Falsafah Relijiusitas	1. Tidak berbasis bunga, spekulasi, dan ketidakjelasan 2. Mengharamkan bunga	1. Berbasis bunga 2. Menghalalkan bunga
2	Institusi Keadilan	1. Keuntungan jasa investasi keuangan berdasarkan prinsip profit and loss sharing (bagi hasil) 2. Bagi hasil baru akan mendapatkan hasil nyata jika 'diusahakan' lebih dahulu	1. Keuntungan jasa investasi keuangan berdasarkan sistem bunga 2. Bunga harus dibayarkan pada saat jatuh tempo
3	Instrumen Kemaslahatan	1. Berinvestasi pada jenis bisnis dan usaha yang halal saja 2. <i>Falah oriented</i> (keberuntungan di dunia dan akhirat) yang digerakkan oleh "need" 3. Hubungan dengan nasabah adalah kemitraan	1. Investasi pada jenis usaha halal dan haram adalah sama saja. 2. <i>Profit oriented</i> yang digerakkan <i>rationalisme, utilitarianisme</i> , dan "want" 3. Hubungan dengan nasabah adalah debitor-kreditur

*Sumber:* Diolah dari Akram (1994), Chapra (1999), Karim, (2001), Syafii Antonio (2003).

Untuk memahami *mainstream* ekonomi syariah secara mendalam dibutuhkan pemahaman terhadap aspek filosofi religiusitas, institusi keadilan, dan instrumen kemaslahatan. Berangkat dari pemahaman ini, setiap usaha kajian ranah moneter syariah dibutuhkan pembahasan tentang riba/bunga. Pengkajian pada ranah sektor riil dibutuhkan pemahaman instrumen kemaslahatan. Pemahaman tentang institusi keadilan dibutuhkan pada saat pengkajian kedua ranah moneter dan riil. Karena penelitian ini masuk dalam kategori ranah moneter, maka membahas tentang bunga/riba secara mendalam menjadi penting. Kemudian dilanjutkan pembahasan tentang latar pilihan menabung pada tabungan syariah.

Secara umum perdebatan konseptual antara riba dan bunga, pada semua penganut agama sudah muncul sejak jaman Yunani kuno. Perdebatan tersebut mencapai puncaknya saat Raja Henry VIII tahun 1545 M melarang

riba. Pada saat itu istilah riba (*usury*) diganti dengan istilah bunga uang (*interest*). Istilah *interest* hanya merujuk pada tambahan yang tidak terlalu banyak. Sedangkan *usury* merujuk pada tambahan uang yang berlipat ganda hingga dua kali lipat lebih (Ahmad Dimiyati, 2007). Perbedaan istilah tersebut dikeluarkan untuk memperlunak sekaligus penghindaran diri dari larangan riba yang gencar didengungkan para ahli filosof, pemikir maupun pihak gereja. Karenanya mereka sepakat bahwa riba (*usury*) terlarang, sedangkan bunga uang (*interest*) dibolehkan karena alasan demi perdagangan (bisnis) dan untuk usaha yang produktif (Mircea [ed.], 1991). Dengan latar pijakan tersebut penerapan bunga di perbankan sejak saat itu dimasukkan dalam kategori bukan riba (*interest*).

Di kalangan muslim pun terjadi perbedaan tentang bunga. Sebenarnya sejarah telah mencatat bahwa semua mazhab fiqh telah mencapai suatu konsensus bahwa riba yang diharamkan dalam al-Quran meliputi semua bentuk dan variannya. Namun setelah era *post-kolonial* yang melanda hampir semua negara muslim di seluruh penjuru dunia, serta dominasi pasar finansial internasional yang berbasis bunga, muncul kontroversi perihal penentuan substansi riba dan aplikasinya dalam dunia ekonomi (Umar Chapra, 2001). Perdebatan terbanyak tertuju kepada bentuk substansinya. Sedangkan yang menyangkut variasi penerapannya lebih sedikit. Secara umum fenomena tersebut dapat dilihat melalui lacak pendapat di bawah ini.

Tabel 2.2

## Sejarah Perjalanan Perdebatan tentang Bunga Bank

LEMBAGA	FATWA	HASIL
Masjid Al-Azhar, Kairo,	<i>Majma' Buhuts al-Islamiyah</i> (Lembaga Fatwa Tertinggi Al-Azhar yang dipimpin Syeikh Mesir Al-Azhar) Tahun 1965  <i>Majma' Buhuts al-Islamiyah</i> (Lembaga Fatwa Tertinggi Al-Azhar yang dipimpin Syeikh al-Azhar) Tahun 2002	Bunga Bank adalah riba yang diharamkan syariat Islam  1. Merevisi fatwa tahun 1965 2. 9 dari 14 ulama yang hadir menyatakan bahwa bunga bank tidak sama dengan riba, maka hukumnya halal. 3. Empat dari 14 ulama menyatakan bunga bank haram. 1 orang di antara para ulama tidak bersikap
Muhammadiyah	Sidang <i>Majlis Tarjih</i> Muhammadiyah tahun 1972, 1976, 1986 dan 1989 (tidak bersikap)	Hukum bunga bank masih <i>mauquf</i>
NU	<i>Bahtsul Masail NU</i> tahun 1982 sampai sekarang	Memberikan tiga alternatif hukum, yaitu: <i>halal</i> , <i>haram</i> dan <i>syubhat</i> .
MUI	<i>Ijtima'</i> (Pertemuan) ulama Komisi Fatwa se-Indonesia dan rapat kerja MUI, Des. 2003	Bunga bank HARAM, dan umat Islam harus menjahuihnya.

*Sumber:* Syahyuti, 2005 (dengan beberapa modifikasi).

Secara literal “Riba” berarti tambahan (*ziyadah*). Sedangkan secara linguistik berarti tumbuh dan membesar. Menurut istilah, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara tidak sah (*bathil*). Secara lebih detail riba didefinisikan sebagai setiap penambahan yang diambil tanpa adanya suatu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan syariah. Transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi adanya penambahan tersebut secara sah dan adil, seperti transaksi jual beli, gadai, sewa, atau bagi hasil.

Terdapat beberapa pendapat dalam menjelaskan hakekat riba, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip syariah (Syafii

Antonio, 1999). Badr al-Diin al-Ayni (576 H) menyatakan prinsip utama dalam riba adalah penambahan. Menurut syariah, riba berarti penambahan atas harta pokok tanpa adanya transaksi bisnis yang riil”.

Secara garis besar riba dikelompokkan menjadi dua (Qardhawy, 1995; El-Gamal, 2000), yaitu riba utang-piutang (riba *duyun*) dan riba jual-beli (riba *buyu'*). Riba utang piutang terbagi menjadi riba *qaradh* dan riba *jahiliyah*. Adapun riba jual beli terbagi menjadi riba *fadhl* dan riba *nasi'ah*. Riba *qardh* adalah tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berhutang. Adapun riba *jahiliyah* yaitu utang yang dibayar lebih dari pokoknya karena ketidak mampuan peminjam membayar utang pada waktu yang ditetapkan.

Riba *fadhl* yaitu riba yang timbul akibat pertukaran barang sejenis yang tidak memenuhi kriteria sama kualitasnya (*mitslan bi mitslin*), dan sama kuantitasnya (*sawa-an bi sawa-in*), serta sama waktu penyerahannya (*yadan bi yadin*). Pertukaran seperti ini mengandung unsur *gharar* (ketidak jelasan bagi kedua belah pihak akan nilai masing masing barang yang dipertukarkan). Ketidakjelasan seperti ini dapat menimbulkan tindakan zalim terhadap salah satu pihak, kedua pihak atau berbagai pihak yang lain.

Riba *nasi'ah* yaitu riba yang timbul akibat hutang piutang yang tidak memenuhi kriteria keuntungan (*profit*) muncul bersama resiko kerugian (*al-ghunmu bi al-ghunmi*), dan hasil usaha muncul bersama biaya (*al-kharaj bi al-dhaman*). Transaksi semacam ini mengandung pertukaran kewajiban

menanggung beban, hanya karena berjalannya waktu. *Nasi'ah* berarti penanggungan penyerahan atau penerimaan jenis barang *ribawi* yang dipertukarkan dengan jenis barang *ribawi* lainnya. Riba *nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan atau tambahan antara barang yang diserahkan hari ini dengan barang yang diserahkan kemudian. Jadi, *al-ghunmu* (keuntungan) muncul tanpa adanya *al-ghurmi* (resiko). Hasil usaha (*al-kharaj*) timbul tanpa adanya biaya (*al-dhaman*). Jadi, *al-ghunmu* dan *al-kharaj* diperoleh karena hanya berjalannya waktu. Dalam konteks sistem ekonomi konvensional yang cenderung memaknai “uang” sebagai *stock concept* (Ahmad Dimiyati, 2007) riba *nasi'ah* dimasukkan dalam kategori “*interest*”. Sedangkan ekonomi syariah menggolongkan uang dalam kategori *flow concept*. Jadi bunga dalam segala bentuknya masuk dalam kategori riba.

Secara ringkas Metwally (1995) menggambarkan sebagai berikut: *Pertama*, bunga adalah *riba* yang jelas dilarang oleh syariah. *Kedua*, keuntungan dari pinjaman apapun adalah haram, meskipun pinjaman itu digunakan untuk konsumsi ataupun produksi. *Ketiga*, *riba* adalah dilarang tanpa melihat kualifikasi atau tingkatannya. *Keempat*, bunga dalam tingkatan apapun yang melampaui 0% adalah riba dan itu dilarang oleh syari'at. Oleh karenanya penerapan bunga bank menurut Qardhawy (1995), Hamwy dan Aylward (1999), Umar Chapra (2001) adalah termasuk *riba* dan haram bagi setiap muslim, baik dalam hal menyimpan atau menerima pinjaman (Karim, 2001).

Kemunculan “bunga” menurut pemahaman ekonomi non-syariah adalah sebuah kewajaran. Konsep *time value of money* melihat bahwa nilai uang masa kini lebih berharga dibanding dengan masa mendatang. Dengan kata lain terdapat sebuah *positive time preference*.

Riba (bunga) merupakan sebuah tambahan yang ditentukan di muka (*pre determined*) yang berarti mengacu pada konsep *positive time preference*. Islam sangat menghargai nilai waktu, karena yang menentukan waktu bukanlah manusia, melainkan Tuhan. Nilai atas penghargaan waktu (*economic value of time*) ditentukan oleh pemanfaatannya untuk berbagai aktivitas (Q.S. Al-Ashr; Adh Dhuha; Al-Fajr; Al-Lail; Hadits Shahih al Bukhari). Syariat Islam memandang bahwa uang tidak dapat dipastikan akan menghasilkan keuntungan di masa depan. Tidak ada seorangpun yang dapat mengetahui, memastikan apa yang akan terjadi di masa depan (Q.S. Luqman, 34).

Karena ketidakpastian masa depan, maka pemanfaatan uang dapat saja memberikan hasil *untung*, *impas*, atau bahkan *rugi*. Dengan kata lain kemungkinan bisa terjadi *positive*, *zero* atau *negative time preference* (Al Zarqa, 1992). Di sinilah letak latar belakang pengharaman bunga/riba dalam Islam. Di samping itu menurut Sadeq (1992) bunga merupakan suatu bentuk ketidakadilan (*injustice/dzalim*) karena memberikan diskriminasi terhadap pembagian resiko maupun untung. Sistem bunga akan membatasi investasi, karena tingkat bunga berhubungan negatif dengan investasi. Dalam faktor

produksi, bunga dimasukkan ke dalam unsur biaya sehingga akan meningkatkan biaya produksi secara keseluruhan, dan berakhir pada pembebanan tingkat harga barang yang tinggi dan akan memberatkan pihak konsumen.

Ketika seseorang telah memahami dan meyakini terhadap posisi bunga adalah dikategorikan riba, dan riba adalah dilarang agama, maka orang akan berusaha menjauhi segala kegiatan (ekonomi) bisnis yang berbasis riba/bunga. Pandangan ini akan menjadi nilai absolut seseorang. Teori pilihan rasional Weber (1969) menggambarkan perilaku rasional manusia tidak bisa dilepaskan dari keyakinan akan nilai-nilai absolut tertentu, seperti nilai keagamaan (*religiuitas*), etika dan estetika atau nilai lainnya yang diyakini.

Preferensi konsumen menurut konsep syariah bukan berdasarkan pada semangat nilai *rasionalisme* dan *utilitarianisme*, tetapi berdasarkan nilai “*falah*” (Chapra, 2001) yang dalam teori Weber (1969) disebut nilai absolutisme agama. *Utilitarianisme* hanya merujuk pada kepuasan yang berdasar atas rasionalitas perhitungan manfaat (F) ekonomis belaka, sedangkan *falah* mengacu pada pertimbangan *kemaslahatan* (M) (Chapra, 2001; Munrohim Misanam, *et. al.*, 2008). Kondisi di atas akan berakibat mempengaruhi perilaku pilihan ekonomi seseorang terhadap produk-produk tabungan perbankan konvensional yang hanya berisi unsur F, atau perbankan syariah yang mengandung unsur M.

Untuk mengukur *masalah* konsumen, pertama-tama dipaparkan formulasi dengan persamaan di bawah ini (Munrohim Misanam, *et. al.*, 2008).

$$M = F + B \quad (2.4)$$

Di mana:

M = masalah

F = manfaat

B = Berkah

Sedangkan berkah adalah interaksi antara manfaat dan pahala. Sehingga dapat diformulasikan:

$$B = (F) (P) \quad (2.5)$$

Di mana:

P = total pahala; yang terdiri dari:

$$P = b_1 p \quad (2.6)$$

Di mana  $\beta_1$  adalah frekuensi kegiatan dan  $p$  pahala per unit kegiatan.

Dengan mensubstitusikan persamaan (2.8) ke persamaan (2.7), maka :

$$B = F\beta_1 p \quad (2.7)$$

Selanjutnya melakukan substitusi persamaan (2.9) ke persamaan (2.10), maka diperoleh:

$$M = F + F\beta_1 p \quad (2.8)$$

Ekspresi di atas dapat ditulis kembali menjadi:

$$M = F (1 + F\beta_1 p) \quad (2.9)$$

Dari formulasi di atas dapat ditunjukkan bahwa ketika pahala suatu kegiatan tidak ada, maka *masalah* yang akan diperoleh konsumen adalah

hanya sebatas manfaat (F) yang dirasakan. Sebagai misal ketika seorang penabung bank konvensional mendapatkan “bunga”, maka ia tidak akan mendapatkan berkah, melainkan hanya manfaat duniawi saja seperti kepuasan (*utility*) ekonomi.

Untuk mengetahui bagaimana perspektif perilaku konsumen ini terhadap *masalah*, maka formulasi pada persamaan (2.11) dimodifikasi dengan memasukkan koefisien perhatian  $d$  (*coefficient of awareness*):

$$M = F (1 + b_1 p)^d \quad (2.10)$$

Nilai  $d$  besarnya adalah 0 dan 1, dengan menutup kemungkinan munculnya nilai-nilai di antara dua kutub tersebut. Dalam kasus di mana seorang konsumen tidak memperhatikan *masalah* sama sekali, maka besarnya  $d$  adalah sama dengan 0. Sebaliknya, bila  $d$  besarnya 1, maka konsumen yang bersangkutan adalah sepenuhnya menaruh perhatian terhadap *masalah*.

Dalam kasus yang disebut di atas di mana konsumen tidak peduli pada kehadiran berkah, maka persamaan (2.12) bisa ditulis menjadi:

$$M = F (1 + b_1 p)^0 \quad (2.11)$$

$$M = F$$

Ekspresi terakhir menunjukkan bahwa nilai besaran *masalah* yang dirasakan oleh konsumen yang bersangkutan hanya sebatas pada manfaat belaka. Mereka tidak dapat merasakan kehadiran *masalah* dari kegiatan yang dilakukannya. Hal ini tentu saja berlaku pada kedua keadaan, baik yang

halal maupun yang haram. Pada kasus kegiatan yang haram, mereka tidak bisa merasakan adanya *maslahah*. Mereka hanya merasakan manfaatnya.

$$M = F (1 + b_1 p)^{dy} \quad (2.12)$$

Koefisien preferensi  $\psi$  menunjukkan preferensi seseorang konsumen terhadap *maslahah* yang ada. Kisaran nilai dari  $\psi$  adalah:  $0 < \psi < 2$ . Jika konsumen yang bersangkutan menyukai *maslahah*, maka nilai  $\psi$  adalah satu atau lebih. Sebaliknya jika konsumen yang bersangkutan tidak/kurang menyukai masalah, maka nilai  $\psi$  akan kurang dari satu. Semakin kurang suka, maka nilai  $\psi$  akan semakin kecil

### **2.3. Pengaruh Religiusitas terhadap Perilaku Menabung**

Beberapa ahli ekonomi syariah telah membuat kesimpulan menarik berkaitan dengan hubungan antara perilaku ekonomi (*economic behavior*) dan tingkat keyakinan/keimanan masyarakat (Omer, 1992). Menurutnya, perilaku ekonomi sangat ditentukan oleh tingkat keimanan seseorang atau masyarakat. Perilaku ini kemudian membentuk kecenderungan perilaku konsumsi dan produksi di pasar. Perspektif tersebut juga berpengaruh terhadap perilaku menabung (Mehboob ul Hassan, 2007). Kesimpulan tersebut menjelaskan tiga karakteristik perilaku ekonomi dengan menggunakan tingkat keimanan sebagai asumsi:

1. Ketika keimanan ada pada tingkat yang cukup baik, maka motif berekonomi (berkonsumsi/menabung atau memproduksi) akan didominasi

oleh motif mashlahah (*public interest*), kebutuhan (*needs*) dan kewajiban (*obligation*). Karakter ini disebut sebagai muslim taat.

2. Ketika keimanan ada pada tingkat yang kurang baik, maka motif berekonomi (berkonsumsi/menabung atau memproduksi) tidak hanya didominasi oleh tiga hal tersebut, tetapi juga akan dipengaruhi secara signifikan oleh ego, rasionalisme (materialisme) dan keinginan yang bersifat individualistis. Karakter ini disebut sebagai muslim yang kurang taat.
3. Ketika keimanan ada pada tingkat yang buruk, maka motif berekonomi (berkonsumsi/menabung atau memproduksi) akan didominasi oleh nilai-nilai individualistis (*selfishness*), ego, keinginan dan rasionalisme. Karakter ini dikategorikan sebagai muslim tidak taat.

Untuk mendorong kondisi ideal seperti kriteria pertama diperlukan dorongan agama. Agama merupakan sistem yang sudah terlembagakan dalam setiap masyarakat dan secara mendasar menjadi norma yang mengikat dalam kehidupan keseharian. Ajaran-ajaran agama yang telah dipahami dapat menjadi pendorong kehidupan individu dalam berinteraksi dengan Tuhan dan sesama manusia, bahkan dengan alam sekitar (Mehboob ul Hassan, 2007). Kerangka hubungan tersebut didikotomikan menjadi ibadah *mahdah* (hubungan vertikal) dan *ghairu maghdah* (hubungan horisontal/sosial kemasyarakatan).

Agama dan ideologi tertentu yang dianut sebagai pandangan kuat adalah memuat berbagai bentuk ajaran positif dalam mendorong manusia untuk melakukan sebuah tindakan. Ajaran-ajaran agama yang menjadi wacana keseharian manusia secara sadar maupun di bawah sadar menjadi dorongan teologis untuk melakukan berbagai aktivitas, termasuk kegiatan ekonomi. Wacana keagamaan kontemporer menjelaskan, bahwa agama ternyata bukan lagi dipahami secara orthodox, yakni hanya semata-mata terkait dengan persoalan ketuhanan atau keimanan semata (Amin Abdullah, 2000). Keberagaman (religiusitas) diwujudkan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak terjadi hanya ketika seseorang melakukan perilaku ritual (*ibadah maghdah*) saja. Akan tetapi diapresiasi ke dalam kehidupan sosial kemasyarakatan (*ibadah ghairu maghdah*), termasuk praktek perbankan sebagai bagian dari *muamalah* ekonomi.

Harun Nasution (1973) menyebutnya sebagai internalisasi nilai-nilai ajaran agama yang diyakini tidak mustahil dan tidak bertentangan dengan logika yang kemudian diekspresikan dalam kehidupan sosial kemasyarakatan. Dengan demikian religiusitas mencakup keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya berpikir, bersikap, bertingkah laku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya. Glock dan Stark (1968) menganalisis religiusitas ke dalam lima dimensi, yaitu dimensi ideologis/keyakinan, ritualistik/praktik, eksperensial/pengalaman, intelektual/pengetahuan, dan konsekuensi:

*Pertama*, dimensi idiologis/keyakinan berkenaan dengan seberapa tingkat keyakinan seseorang terhadap kebenaran ajaran agamanya, terutama terhadap ajaran-ajaran yang fundamental atau bersifat dogmatis. Dalam Islam, isi dari dimensi keyakinan adalah menyangkut keyakinan tentang adanya Allah, Malaikat, Rasul/Nabi, kitab Allah, surga, neraka, *qodho* dan *godar* (Ancok dan Suroso, 2002).

*Kedua*, dimensi ritualistik/praktik berkenaan dengan seberapa tingkat kepatuhan seseorang dalam mengerjakan kegiatan-kegiatan ritual sebagaimana diperintahkan atau dianjurkan oleh agama yang dianutnya. Dalam Islam, isi dimensi ritualistik/praktik meliputi kegiatan-kegiatan seperti pelaksanaan shalat, puasa, haji (bila berkemampuan), pembacaan Al Qur'an, pemanjatan doa, dan lain sebagainya (Ancok dan Suroso, 2002).

*Ketiga*, Dimensi eksperiensial/pengalaman berkenaan dengan seberapa tingkat seseorang dalam merasakan dan mengalami perasaan-perasaan dan pengalaman religius. Dalam Islam, isi dimensi eksperiensial/ pengalaman meliputi perasaan dekat dengan Allah, dicintai Allah, doa-doa sering dikabulkan, perasaan tenteram dan bahagia karena menuhankan Allah (Ancok dan Suroso, 2000), dan diselamatkan dari musibah, menerima pendapatan yang tidak terpikirkan sebelumnya, seperti hibah, hadiah, dan warisan.

*Keempat*, dimensi intelektual/pengetahuan berkenaan dengan seberapa tingkat pengetahuan dan pemahaman seseorang terhadap ajaran agamanya, terutama mengenai ajaran pokok sebagaimana termuat dalam kitab sucinya.

Dalam Islam, isi dimensi intelektual/ pengetahuan meliputi pengetahuan tentang isi Al-Quran, pokok-pokok ajaran yang harus diimani dan dilaksanakan, hukum Islam (Ancok dan Suroso, 2002), dan pemahaman terhadap kaidah-kaidah keilmuan ekonomi Islam/perbankan syariah.

*Kelima*, dimensi pengamalan/konsekuensi berkenaan dengan seberapa tingkat seseorang dalam berperilaku yang dimotivasi oleh ajaran agamanya. Perilaku yang dimaksud adalah perilaku duniawi, yakni bagaimana individu berhubungan dengan dunianya. Dalam Islam, isi dimensi pengamalan/konsekuensi meliputi perilaku suka menolong, berderma, menegakkan kebenaran dan keadilan, berlaku jujur, menjaga amanat, menjaga lingkungan, tidak mencuri, tidak berjudi, tidak menipu, berjuang untuk kesuksesan hidup menurut ukuran Islam (Ancok dan Suroso, 2002), dan mematuhi serta menjalankan norma-norma Islam dalam berbudaya, bermasyarakat, berpolitik, dan berekonomi (transaksi bisnis/perbankan) secara non-riba.

Dengan demikian, religiusitas dapat digambarkan sebagai wujud konsistensi antara kepercayaan terhadap agama sebagai unsur kognitif, perasaan agama sebagai unsur afektif dan perilaku agama sebagai unsur psikomotorik (Rahmat, 1996). Religiusitas merupakan integrasi secara kompleks antara pengetahuan agama, perasaan serta tindakan keagamaan dalam diri seseorang pada semua aspek kehidupan.

Poloma, dan Pendleton (1990) menyebutnya sebagai segala perilaku yang bersifat teologis (vertikal) maupun sosial (horisontal) yang mencerminkan pengejawantahan tata norma dogmatif pada kehidupan kemasyarakatan. Menurut Amin Abdullah (2000), religiusitas dapat didefinisikan sebagai tindakan mengekspresikan ajaran agama melalui perilaku ritual ibadah *maghdah* serta ibadah *ghairu mahdah*, yakni sosial kemasyarakatan. Wujud kehidupan sosial kemasyarakatan dapat dijalankan pada sektor budaya, politik, hukum, dan ekonomi.

Dalam kaitannya dengan ini menurut Mooduto, kemantapan dan keteguhan, serta keyakinan seseorang terhadap kehalalan operasionalisasi perbankan syariah dalam segala produk dan aspek hukumnya merupakan cermin religiusitas (Arie Mooduto, 2006). Ketika ukuran perilaku ekonomi dilihat dari sisi pemanfaatan perbankan, maka menurut Mehboob ul Hassan (2007) diklasifikasikan menjadi tiga karakter, yaitu:

1. Muslim taat yang benar-benar menghindari bank konvensional yang berbasis bunga. Kelompok ini yang memainkan peran penting bagi kesuksesan bank Islam;
2. Muslim yang kurang taat yang memiliki rekening di bank Islam dan bank konvensional;
3. Muslim tidak taat yang hanya memiliki rekening di bank konvensional meski ada bank Islam di wilayah sekitar mereka.

Elemen religiusitas yang selama ini selalu digunakan dalam penelitian sebelumnya adalah “keharaman *riba*” (Metwally, 1996; Fatmah, 2005; Mooduto, 2008). Seseorang yang memiliki tingkat religiusitas yang tinggi akan selalu menerapkan keharaman *riba* sebagai ukuran perilaku berekonomi, termasuk ketika berhubungan dengan lembaga perbankan. Perbankan syariah sebagai mana hukum perniagaan Islam pada umumnya didominasi oleh doktrin pelarangan *riba*. Ketika perbankan tidak menerapkan aspek pelaksanaan yang memunculkan *riba*, seperti “bunga”, maka masyarakat meyakini, bahwa lembaga perbankan tersebut telah melaksanakan dan menerapkan norma syariah. Nilai pelarangan *riba*, *gharar* dan tuntunan bisnis halal menurut Alsadek dan Worthington (2006) merupakan *Principles of Islamic finance* sebagai bagian dari jatidiri perbankan syariah. Pertimbangan latar teoritik di atas dan berbagai temuan penelitian di bawah ini, melandasi penelitian ini menggunakan pendekatan model religiusitas Stark & Glock (1968) sebagai elemen ukuran variabel religiusitas. Dalam model religiusitas, Stark & Glock (1968) secara tersirat memasukkan indikator zakat dalam dimensi konsekuensi sebagai aspek pengukur religiusitas. Hal serupa diungkapkan oleh Al-Gaouud dan Lewis (2001).

Zakat merupakan pungutan wajib atas harta yang dimiliki seorang muslim setelah harta tersebut memenuhi syarat. Karenanya zakat merupakan rukun Islam ke empat dari lima elemen rukun yang ada. Syarat tersebut adalah mencapai *nisab* (batas nilai minimal harta terkena pajak), dan *khaul*

(batas waktu minimal kepemilikan harta kena zakat). Jika persyaratan ini tidak terpenuhi, maka pembayaran zakat menjadi tidak wajib (Hendrie Anto, 2003). Berdasarkan kemampuan membayar zakat, masyarakat muslim dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan (Ali Sakti, 2002); *pertama*, golongan masyarakat *muzakki* yaitu golongan masyarakat pembayar zakat. *Kedua*, golongan masyarakat *non-mustahik/muzakki* yaitu golongan yang bukan penerima ataupun pembayar zakat (golongan *middle income*). *Ketiga*, golongan masyarakat *mustahik* yaitu golongan masyarakat penerima zakat (Aziz Budi Setiawan, 2005)

Golongan Muzakki adalah kelompok yang mampu dan wajib mengeluarkan zakat, bahkan mampu mengeluarkan infak, shadaqah dan wakaf. Bagi kelompok ini, harta merupakan alat untuk memaksimalkan pencapaian kesejahteraan, kedamaian dan kebahagiaan dunia-akhirat (*falah*). Sehingga pengeluaran akhir (*final spending*) dari penghasilan yang didapat kelompok ini yang meliputi konsumsi barang jasa, tabungan, investasi akan banyak memberikan *falah*. Sedangkan golongan *middle-income* mampu memenuhi kebutuhan primernya dan masih memiliki kemampuan untuk mengkonsumsi barang sekunder. Meskipun begitu kekayaannya belum mencapai nisab. Sehingga dalam upaya memaksimalkan pengeluaran untuk mencapai *falah*, golongan ini cukup mengeluarkan infak atau shodaqoh. Pada model golongan *mustahik*, sebagian atau keseluruhan konsumsi bersumber dari zakat. Kategori ini adalah *fakir*, *ibnussabil* dan *fisabilillah*. Dengan

demikian fungsi zakat adalah untuk menjamin terpenuhinya kebutuhan hidup minimal (*guarantee of a minimum level of living*).

Mekanisme zakat memastikan aktifitas ekonomi dapat berjalan pada tingkat yang minimal yaitu pada tingkat pemenuhan kebutuhan primer. Sedangkan infak-shodaqoh dan instrumen sejenis lainnya mendorong permintaan secara agregat, karena fungsinya yang membantu ummat untuk mencapai taraf hidup diatas tingkat minimum (Aziz Budi Setiawan, 2005). Karena itulah infak-shodaqoh dan instrumen sejenisnya digunakan untuk mengentaskan kemiskinan melalui program-program pembangunan. Jadi zakat dan infak shadaqah memiliki peran masing-masing. Pada kondisi ummat yang baik dimana tingkat keimanannya pada *level* yang baik, pendapatan infak-shadaqah seharusnya akan lebih besar dari penerimaan zakat.

Instrumen zakat sesungguhnya dapat digunakan sebagai perisai terakhir mengatasi kondisi konsumsi yang tengah mengalami stagnasi (*under consumption*). Zakat memungkinkan perekonomian terus berjalan pada tingkat yang minimum. Bahkan zakat berpengaruh cukup positif pada perekonomian (Ziauddin Ahmed, 1996), karena instrumen zakat akan mendorong konsumsi dan investasi. Zakat juga akan menekan penimbunan uang (harta) karena harta yang tidak di investasikan akan habis termakan zakat. Sehingga zakat memiliki andil dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara makro (Chapra, 2001).

Ekonomi syariah dan ekonomi konvensional memiliki kesamaan pandang terhadap model konsumsi yang ditentukan oleh konsumsi pokok (*autonomous*) dan konsumsi yang berasal dari pendapatan (*income*). Jika dianalisa lebih spesifik pada sisi mustahik, maka zakat akan meningkatkan agregat konsumsi dasar, yaitu akumulasi konsumsi pokok. Hal ini secara logis terjadi akibat akomodasi sistem ekonomi syariah terhadap pelaku pasar yang tidak memiliki daya beli atau tidak memiliki akses ekonomi, maka terdorong memiliki daya beli memadai untuk memenuhi kebutuhan dasarnya (Ziauddin Ahmed, 1996).

Dalam analisa makro ekonomi, kegiatan belanja (konsumsi) merupakan variabel yang sangat positif bagi kinerja perekonomian (*economic growth*). Ketika perekonomian mengalami stagnasi, seperti terjadi penurunan tingkat konsumsi atau bahkan sampai pada situasi *under-consumption*, maka kebijakan utama yang diambil adalah bagaimana dapat menggerakkan ekonomi dengan meningkatkan daya beli masyarakat. Sehingga dapat dikatakan bahwa kemampuan daya beli masyarakat menjadi sasaran utama dari setiap kebijakan ekonomi (Ali Sakti, 2002).

Kuatnya potensi yang dimiliki institusi zakat sebagai sebuah mekanisme sosial membuat Faridi (2002) menyebut sebagai sektor sukarela (*voluntary sector*) atau sektor ketiga (*third sector*) melengkapi sektor yang telah ada (*monetary* dan *real sector*). Monzer Kahf (1999) mengungkapkan bahwa zakat memiliki pengaruh yang positif pada tingkat tabungan dan

investasi. Peningkatan tingkat tabungan akibat peningkatan pendapatan akan menyebabkan peningkatan tingkat investasi.

Zakat cenderung menurunkan resiko pembiayaan/kredit macet (*non-performing financing/NPF*), karena salah satu alokasi dana zakat adalah menolong orang-orang yang terjebak hutang (Monzer Kahf, 1999). Sehingga secara riil, zakat akan menekan tingkat pengangguran. Selain itu implementasi konsep dan sistem zakat juga akan dapat mengurangi pengangguran dalam perekonomian melalui tiga mekanisme. *Pertama*, implementasi zakat itu sendiri membutuhkan tenaga kerja. *Kedua*, perubahan golongan mustahik yang awalnya tidak memiliki akses pada ekonomi menjadi golongan yang lebih baik secara ekonomi, yang tentu saja meningkatkan angka partisipasi tenaga kerja. *Ketiga*, *multiflier effect* munculnya usaha/industri pendukung yang akan menambah lapangan kerja. Potensi itulah yang salah satunya mengilhami lahirnya UU No.38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat.

Berdasarkan deskripsi teori di atas, maka variabel religiusitas dalam penelitian ini diproksi dengan ukuran dimensi ideologi, ritual, pengalaman, intelektual, dan konsekuensi. Dimensi ritual dan ideologi berkait dengan kualitas menjalankan shalat, puasa, dan haji. Sedangkan dimensi intelektual, pengalaman, dan konsekuensi berkait dengan kualitas pemberian zakat, shadaqah dan perilaku sosial-ekonomi yang berdasar pada landasan syariah.

Latar teori religiusitas di atas dapat diformulasikan dalam bentuk sebagai berikut:

$$A = f(\text{Ideo, Rtl, Eks, Int, Konsk}). \quad (2.13)$$

Dimana:

$A_r$  = Religiusitas

Ideo/Keyk = Ideologi/Keyakinan (kepercayaan mutlak akan kebenaran ajaran agama)

Rtl/Prak. = Ritual/Praktek (mengerjakan kegiatan-kegiatan ritual (shalat, puasa, haji))

Eks/Peglm = Eksperensial (pengalaman religius dalam kehidupan sehari-).

Intel/Peng. = Intelektual (pengetahuan dan pemahaman seseorang mengenai ajaran pokok sebagaimana termuat dalam kitab suci agamanya).

Konsks = Konsekuensi (komitmen untuk menjalankan ajaran agamanya dalam kehidupan sehari-hari. Misal, memberi zakat, shadaqah,

menghindari riba dalam memilih institusi keuangan)

Dimensi konsekuensi yang merupakan komitmen untuk menjalankan ajaran agama dalam bidang ekonomi menurut teori klasifikasi religiusitas

Mahboob ul Hasan dapat diformulasikan dalam bentuk sebagai berikut:

$$KA = f(\text{Haram, Syubhat, Halal}) \quad (2.14)$$

Dimana:

KA = Komitmen Religiusitas

Haram = Keyakinan bunga bank adalah haram

Syubhat = Keyakinan bunga bank adalah syubhat

Halal = Keyakinan bunga bank adalah halal

Terdapat berbagai penelitian yang telah dilakukan sebagai upaya menguji dan sekaligus mengembangkan teori di atas. Erol dan El-Bdour (1989) sebagai peneliti pertama perbankan syariah melakukan penelitian terhadap 434 nasabah bank Islam dan konvensional di Jordania, dengan menggunakan teknik statistik univariate dan multivariate serta analisis faktor. Hasil yang diperoleh menyebutkan, bahwa agama bukan motivasi utama bagi nasabah yang menggunakan bank Islam. Dua tahun kemudian, Erol dan El-Bdour (1990) mengulangi penelitian serupa dengan melibatkan pakar lain, yakni Kaynak. Hasilnya tetap saja menunjukkan, bahwa tidak ada dampak dari agama terhadap kriteria pemilihan bank.

Haron *et al.* (1994) menggunakan instrumen kuesioner melakukan penelitian terhadap 301 muslim dan non muslim di Malaysia. Kesimpulan penelitian yang menerapkan teknik statistik univariate dan multivariate serta analisis faktor ternyata menunjukkan, bahwa motivasi agama bukan motivasi utama bagi muslim dalam memilih bank Islam. Gerrard dan Cunningham (1997) melakukan penelitian di Singapura terhadap 190 responden. Dengan teknik statistik univariate dan multivariate serta analisis faktor ternyata sikap komunitas muslim berbeda dengan non muslim mengenai motivasi religius dan profitabilitas. Jalaluddin dan Metwally (1999) meneliti 385 perusahaan

kecil di Sydney, Australia. Hasil penelitian dengan analisis logit dan probit menunjukkan, bahwa agama bukanlah satu-satunya faktor yang memotivasi perusahaan kecil di Australia untuk menggunakan metode pembiayaan bagi hasil.

Anny Ratnawati, *et. al.* (2000) melakukan penelitian tentang potensi, preferensi & perilaku masyarakat di wilayah Jawa Barat, dengan variabel dependen keputusan memilih bank syariah, dan variabel independen antara lain terdiri dari informasi tentang bank syariah, dan pertimbangan syariah. Teori pilihan konsumen Engel 1998 dimanfaatkan sebagai landasan berpikir, dengan responden masyarakat kota Bandung, Botabek, Sukabumi, Tasikmalaya, Cianjur, Cirebon. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa faktor pertimbangan keagamaan (yaitu masalah halal/haram bunga) bukanlah menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Penelitian serupa dilakukan oleh Jazim Hamidi, *et. al.* (2000) dengan lokasi di Jawa Timur. Responden yang dipilih adalah masyarakat santri Jawa Timur dengan cakupan 4 (empat) kategori, yakni: ulama, siswa santri, alumni santri, dan masyarakat sekitar pesantren. Setelah dilakukan analisis data dengan statistik deskriptif akhirnya menghasilkan kesimpulan antara lain, bahwa faktor pertimbangan keagamaan (yaitu masalah halal/haram bunga) bukanlah menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah.

Jazim Hamidi, *et. al.* (2000) bekerja sama dengan Bank Indonesia melakukan penelitian di Jawa Timur terhadap masyarakat santri menyimpulkan bahwa faktor pertimbangan keagamaan bukan menjadi variabel penting dalam mempengaruhi penggunaan jasa bank syariah. Pada tahun 2006, Asryraf Wajdi, *et. al.*, meneliti 750 responden di Malaysia dengan teknik uji Fridman. Hasil penelitian tersebut adalah agama/relijiusitas bukan merupakan variabel utama pemilihan bank syariah.

Jika berbagai hasil penelitian di atas melihat agama bukanlah merupakan motivasi utama dalam memanfaatkan perbankan syariah, maka penelitian-penelitian di bawah ini justeru berbalikan. Omer (1992) melakukan penelitian terhadap 300 Muslim yang tinggal di Inggris. Meskipun ada temuan tingkat ketidaktahuan diantara muslim Inggris mengenai prinsip-prinsip pembiayaan Islam adalah tinggi, tetapi ditemukan sebuah kesimpulan, bahwa alasan-alasan agama merupakan motivasi pokok bagi Muslim di Inggris untuk memilih lembaga keuangan Islam. Penelitian Hegazy (1995) terhadap 400 nasabah dari Faisal Islamic Bank Mesir dan Bank of Commerce and Development menunjukkan, bahwa pemilihan bank Islam bagi kebanyakan nasabah muslim karena dilandasi oleh kepatuhan terhadap hukum Islam. Metwally (1996) juga melakukan penelitian terhadap 385 nasabah di Kuwait, Arab Saudi dan Mesir. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa faktor paling penting di dalam menentukan sikap muslim memilih bank Islam adalah agama.

Metawa dan Almosawi (1998) melakukan penelitian dengan instrumen kuesioner terhadap 300 nasabah bank Islam di Bahrain. Penelitian ini menerapkan analisis data uji statistik non parametrik. Hasil penelitiannya menyatakan, bahwa faktor paling penting terhadap motivasi penggunaan jasa bank Islam adalah landasan agama (religiusitas) yang ditunjukkan dengan tidak menggunakan instrumen bunga sebagai landasan operasional perbankan. Naser, *et al.* (1999) melakukan penelitian terhadap 206 nasabah bank Islam Yordania. Variabel-variabel yang dilibatkan dalam penelitiannya adalah faktor-faktor demografi, jasa perbankan Islam, alasan untuk bertransaksi dengan bank Islam, alasan untuk bertransaksi dengan bank konvensional dan Islam, tingkat kepuasan terhadap layanan bank Islam. Setelah data-data dianalisis dengan model analisis deskriptif, ternyata menunjukkan, bahwa faktor-faktor paling penting yang menentukan sikap terhadap bank Islam adalah reputasi bank, kemudian agama. Kebanyakan nasabah merasa puas dengan produk dan jasa bank Islam, dan memiliki tingkat pengetahuan yang tinggi mengenai beberapa metode pembiayaan Islam. Sejumlah kecil responden menggunakan metode pembiayaan Islam di tempat lain.

Di Kuwait, Al-Sultan (1999) melakukan serangkaian penelitian terhadap 385 responden. Penelitiannya melibatkan variabel-variabel demografi, sosial budaya, layanan bank Islam dan alasan-alasan preferensi. Dengan penggunaan analisis faktor akhirnya diperoleh kesimpulan bahwa

kepatuhan terhadap agama Islam merupakan motivasi utama untuk bertransaksi dengan bank Islam. Walczuch *et. al.* (2001) dalam studi empiriknya menemukan, bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan kepercayaan dan komitmen konsumen/nasabah adalah persepsi keberagamaan (religiusitas).

BI dan Universitas Diponegoro Semarang (2000) melakukan penelitian tentang potensi, preferensi dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah di wilayah Jawa Tengah dan DIY. Variabel dependen adalah keputusan memilih bank syariah, dan variabel independen terdiri dari potensi (terdiri dari demografi, ekonomi, nilai sosial, sistem sosial), dan preferensi (terdiri dari keuntungan relatif, kompatibilitas, komprehensif, triabilitas dan observabilitas). Instrumen yang digunakan terdiri dari angket, FGD, indept interview. Lokasi penelitian adalah Cilacap, Kendal, Pekalongan, Jepara, Brebes, Magelang, dan Yogyakarta. Analisis data menggunakan *item total correlation* dan *split sample* (belah dua), teknik skoring, regresi logistik. Kimpulkannya antara lain adalah:

1. Uji kolinieritas antara sikap dan perilaku menunjukkan nilai  $t=3,712$  dengan derajat signifikansi sebesar 99,0 persen dengan derajat toleransi (1) /VIF=1. Hal ini berarti ada derajat kolinieritas antara sikap dan perilaku. Artinya semakin tinggi sikap positif masyarakat terhadap perbankan syariah akan diikuti pula semakin tingginya

probabilitas untuk menabung maupun memperoleh pembiayaan dari perbankan syariah.

2. Faktor pertimbangan keagamaan (masalah halal/haram bunga) menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah.

Ahmad dan Haron (2002) melakukan penelitian terhadap 45 direktur keuangan, manajer keuangan dan manajer umum di Malaysia dengan instrumen kuesioner. Variabel penelitian terdiri dari faktor demografi, jasa perbankan Islam dan konvensional, pertanyaan pengetahuan dan faktor patronase tertentu oleh responden. Kesimpulan penelitian menunjukkan kebanyakan responden memilih faktor ekonomi dan agama secara bersama-sama merupakan faktor penting dalam memilih jasa bank. Meskipun sebagian besar responden adalah non muslim, tetapi sebagian besar mengetahui tentang bank Islam sebagai suatu alternatif bagi bank konvensional.

Kofi Q. Dadzie, *et al.* (2003) melakukan penelitian tentang *The Effects of Normative Social Belief Systems and Customer Satisfaction on Rural Savings Programs in Ghana*. Tabungan pedesaan sebagai variabel dependen, dan variabel independen terdiri dari keyakinan sosial, pendapatan, kualitas Layanan, dan variabel demografi (Tanggungan anak, Jarak tempuh, Umur, Pendidikan). Model SOR diterapkan untuk memodelkan respon konsumen terhadap jenis layanan lembaga baru, Bank Pedesaan. Penelitian ini dilakukan di Ghana, dengan serangkaian metodologi yang terdiri dari data

penelitian *cross section*, instrumen adalah angket, dan alat analisis menggunakan regresi OLS. Salah satu hasilnya menunjukkan bahwa keyakinan sosial normatif memiliki efek negatif terhadap kebiasaan tabungan di perbankan umum. Akan tetapi menunjukkan positif ketika dimunculkan lembaga Bank Pedesaan.

Pada tahun 2003 Nur Widiastuti melakukan penelitian tentang isu pengaruh relijiusitas (juga pendapatan, dan tanggungan keluarga) terhadap jumlah tabungan, dengan variabel dependen jumlah tabungan dan salah satu variabel independennya adalah relijiusitas (keberagamaan). Menurutnya, Islam tidak hanya mengenal aktifitas vertikal tetapi juga aktifitas horisontal yang secara ekonomi berkait dengan muamalah. Karenanya perilaku ekonomi haruslah dianalisis dengan mengacu pada batas-batas syariah. Tabungan didefinisikan sebagai bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi dan nyata-nyata disimpan di lembaga keuangan. Dengan pengertian ini, tabungan dipahaminya sebagai fungsi dari religiusitas. Penelitian ini menggunakan dasar teori religiusitas (Glock dan Stark / Djameluddin Ancok (1989), teori *Keynesian* dengan analisis regresi OLS. Penelitian ini menghasilkan beberapa simpulan, bahwa index *relijiusitas* berpengaruh positif dan signifikan secara marginal terhadap jumlah tabungan responden. Ini menunjukkan bahwa seorang muslim yang relijius rela mengurangi/menunda konsumsinya terhadap barang dan jasa dengan harapan **akan** dinikmati di masa datang dan disisihkan untuk berinfak.

Bley dan Kuehn (2004) melakukan penelitian dengan menggunakan teknik kuesioner terhadap 667 mahasiswa bisnis. Variabel yang dilibatkan dalam penelitian adalah persepsi mengenai produk dan jasa perbankan konvensional dan Islam, pengetahuan dan faktor demografi. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis komponen pokok, analisis deskriptif dan teknik-teknik regresi. Kesimpulan yang diperoleh adalah mahasiswa muslim lebih memilih jasa bank Islam karena didorong oleh faktor penerapan syariah, yakni tidak berbasis bunga dan penerapan bagi hasil.

Di Turki, Okumus (2005) melakukan penelitian dengan teknik instrumen kuesioner terhadap 161 nasabah bank Islam. Faktor demografi, layanan bank, faktor patronase terpilih dari nasabah bank Islam dijadikan sebagai variabel penelitian. Analisis data menggunakan analisis deskriptif. Kesimpulannya adalah sebagian responden setuju bahwa agama merupakan alasan utama bagi penggunaan produk-produk bank Islam. Motivasi sekunder adalah prinsip bebas bunga.

Fatmah (2005) melakukan penelitian disertasi tentang pengaruh persepsi religiusitas layanan dan Inovasi produk terhadap kepercayaan dan komitmen serta loyalitas nasabah bank umum Syariah di Jawa Timur. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan antara lain sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara persepsi religiusitas dengan kepercayaan, komitmen dan loyalitas nasabah bank syariah.

2. Secara umum, dapat diartikan bahwa faktor agama pada awalnya memang sangat efektif untuk menarik nasabah memasuki pintu gerbang bank syariah. Namun selanjutnya bila bank syariah tidak memiliki kemampuan memenuhi preferensi dan harapan nasabah, mereka akan mencari dan mendapatkannya dari pesaing. Berdasarkan pemaparan di atas dapat dinyatakan bahwa ada dua faktor yang dapat mempengaruhi loyalitas nasabah, yakni faktor agama dan faktor ekonomi. Ismoyo Sejati (2006) melakukan penelitian tentang analisis probabilitas masyarakat muslim menabung pada perbankan syariah di Kota Semarang, dengan teori dasar pilihan rasional, teori perbankan syariah, dan teori perilaku konsumen. Unit analisis adalah individu penabung di perbankan konvensional. Sedangkan data di analisis dengan regresi logit. Kesimpulan penelitian menunjukkan, bahwa:

1. Pandangan bahwa bunga bank adalah haram/syubhat berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung pada bank syariah.
2. Pandangan masyarakat bunga bank halal/atau belum tahu status bunga berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung pada bank syariah.

Arie Mooduto (2006) melakukan penelitian tentang pengaruh penerapan syariah terhadap kinerja dan ketahanan Bank Islam Indonesia. Variabel dependen yang diteliti adalah kinerja bank syariah, dan ketahanan bank syariah, sedangkan variabel independen terdiri dari penerapan syariah

(*wadiah, syirkah, murabahah, ijarah, ujroh, qord hasan*). Metode penelitian menggunakan sensus kepada seluruh bank Islam di Indonesia, dengan data time series, dan teknik analisis menggunakan path analysis. Penelitian ini antara lain menghasilkan kesimpulan, bahwa penerapan syariah Islam berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bank syariah. Temuan ini didukung oleh koefisien path standardize sebesar 0,991 dan  $p\_value = 0,000$ .

Tahun 2007 di Pakistan, Mehboob ul Hassan melakukan penelitian tentang *People's Perceptions towards the Islamic Banking: A Fieldwork Study on Bank Account Holders' Behaviour in Pakistan*. Variabel dependen yang digunakan adalah perilaku menabung pada bank Islam, dan variabel independen adalah jumlah penduduk muslim, dan kekuatan visi keislaman (religiusitas). Data penelitian didapatkan melalui penggunaan instrumen kuesioner yang disusun dengan tingkat reliabilitas baik. Data dianalisis dengan teknik analisis deskriptif dan analisis multiple diskriminan. Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini antara lain adalah kekuatan visi keislaman (religiusitas) mendorong persepsi masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat muslim. Mereka lebih memilih return investasi yang sah atau dibolehkan agama, tidak menjadi soal bagaimana tinggi rendahnya return ini jika dibandingkan dengan tingkat bunga atau inflasi dari bank konvensional. Masyarakat muslim yang menabung di bank konvensional dikarenakan kurangnya pengetahuan bahwa Islam melarang pembayaran dan penerimaan bunga.

Kadom dan Alzafiri (2008) meneliti nasabah Kuwait Finance House(KFH), Dubai Islamic Bank (DIB), Qatar Islamic Bank (QIB), Bahrain Islamic Bank (BIB) dengan analisis multivariat. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan, bahwa penabung memilih bank Islam karena agama.

Dengan analisis kerangka teori dan ditunjang oleh berbagai hasil penelitian terdahulu munculkan premis, bahwa tingkat religiusitas berpengaruh positif ( + ) dan signifikan terhadap perilaku tabungan di bank syariah. Sedangkan penelitian lainnya menunjukkan berpengaruh tetapi tidak signifikan. Premis tersebut dapat dirumuskan secara matematis sebagai berikut:

$$S = f (A) \quad (2.15)$$

Dimana:

$$\begin{aligned} S &= \text{Tabungan} \\ A &= \text{Tingkat Religiusitas} \end{aligned}$$

#### **2.4. Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Perilaku Tabungan**

Secara konvensional teori keuangan (moneter) dapat disederhanakan menjadi dua jenis, yakni teori *stock concept* dan teori *flow concept*. Teori pertama diwakili oleh kelompok *Chambridge school*, kelompok *Keynesian* dan Marshall (Alfred Marshall)-Pigou. Sedangkan teori kedua dipelopori oleh Irving Fisher, Friedman dan kaum *monetaris* (Michael G. Rukhstad, 1992).

Perbedaan kedua teori terletak pada asumsi yang dipakai serta cara pandang dan model analisis yang diterapkan (Ahmad Dimiyati, 2007). Dalam *flow concept* uang dianggap sebagai *public good*, sedangkan paradigma *stock concept* melihat uang sebagai *private good*. *Flow concept* memisahkan antara uang dan modal (*capital*), di mana uang diasumsikan selalu dalam keadaan *flow* (mengalir) sedangkan modal dianggap sebagai *stock*. Akan tetapi dalam pandangan *stock concept*, baik uang maupun modal sama-sama dianggap *stock*.

Irving Fisher dari kelompok *Flow concept* menyatakan bahwa besarnya tingkat pendapatan masyarakat dapat diukur oleh tingkat kecepatan peredaran uang. Pertanyaan mendasar dalam teori ini adalah berapa kali uang yang berada dalam masyarakat berpindah tangan dalam suatu periode tertentu. Pertanyaan dasar ini kemudian membangun suatu hipotesis bahwa “pada hakekatnya perubahan dalam uang beredar (*velositas*) akan menimbulkan perubahan yang sama cepatnya terhadap harga-harga”. Teori yang dibangun Fisher ini kemudian dikenal dengan *teori kuantitas uang*. Selanjutnya Fisher mengatakan tidak ada korelasi sama sekali antara kebutuhan memegang uang (*demand for holding money*) dengan tingkat suku bunga (Sadono Sukirno, 2000).

Sedangkan Marshall-Pigou dari kelompok *stock concept* menyatakan bahwa tingkat *demand for holding money* merupakan indikator bagi tingkat pendapatan masyarakat. Pertanyaan dasar dalam konsep ini adalah berapa

besarkah uang yang dipegang atau disimpan oleh masyarakat dalam bentuk tunai dalam suatu periode waktu tertentu. Konsep ini kemudian disebut *teori sisa tunai* (Adiwarman Karim, 2003).

Ekonomi syariah memandang bahwa uang adalah uang. Dalam arti ia hanya memerankan fungsinya sebagai alat tukar. Karena itulah uang merupakan *public good* yang harus selalu dalam keadaan mengalir atau beredar/*flow* (Chapra, 2001). Sehingga praktek-praktek yang menghambat peredaran uang seperti *money hoarding* sangat ditentang. Bila dibandingkan dengan konsep ekonomi konvensional, maka ekonomi syariah menolak *demand for holding money*, sebagaimana dalam *stock concept*. Sedangkan dengan paradigma *flow concept* terdapat persamaan persepsi. Di antara pakar terkemuka ekonomi syariah adalah al-Ghazali. Al-Ghazali mendefinisikan uang sebagai:

1. Barang atau benda yang berfungsi sebagai sarana mendapatkan barang lain. Uang adalah barang yang disepakati fungsinya sebagai media pertukaran (*medium of exchange*).
2. Benda tersebut dianggap tidak mempunyai nilai sebagai barang (nilai *intrinsic*).
3. Nilai benda yang berfungsi sebagai alat tukar. Nilai “peran” dalam benda yang berfungsi sebagai uang adalah nilai tukar dan nilai nominalnya.

Karena itu ia mengibaratkan uang sebagai cermin yang tidak mempunyai warna sendiri, tetapi mampu merefleksikan semua jenis warna (Al-Ghazali, 1963).

Ketika uang dimaknai dalam kerangka *flow concept*, maka sebenarnya sebuah mata uang hanya akan berfungsi sebagai uang apabila ia beredar atau mengalir dalam masyarakat. Dalam pandangan teori *flow concept* tingkat pendapatan masyarakat tidak semata-mata ditunjukkan oleh jumlah uang yang dipegang, tetapi benar-benar produktif. Kriteria uang produktif dapat ditunjukkan oleh keterkaitannya dengan sektor riil berupa perdagangan (*trade*) atas barang-barang komoditas dan tingkat harga barang-barang itu sendiri (Adiwarman A.Karim, 2007).

Uang dalam pengertian *flow concept* dipisahkan dengan pengertian capital. Hal ini bertolak belakang dengan pengertian uang dalam *stock concept*. Dalam pengertian yang kedua, uang diartikan secara bolak-balik (*interchangeability*), antara uang sebagai uang dan uang sebagai capital (Fuad Mohd. Fachruddin, 1961).

Kesesuaian pemikiran al-Gazali dengan konsep pertama, yakni *flow concept* berimplikasi terhadap penjelasan mengenai fungsi dan motif permintaan uang. Motif transaksi dalam permintaan uang merupakan permintaan yang timbul karena adanya kebutuhan untuk membayar transaksi biasa/wajar. Motif ini timbul dalam kaitannya dengan fungsi uang sebagai *medium of exchange*. Sedangkan motif berjaga-jaga (*precautionary motive*)

merupakan permintaan uang yang timbul untuk memenuhi kebutuhan akan kemungkinan yang muncul tidak terduga. Motif spekulatif (*speculative motive*) adalah motif permintaan terhadap uang yang sifatnya untuk mendapatkan keuntungan dari adanya peluang dalam pasar komoditi, *stock market*, *financial market* dan *foreign exchange*.

Menurut Keynes *money demand for transactions* ditentukan oleh tingkat pendapatan, *money demand for precaution* juga ditentukan oleh tingkat pendapatan. Sedangkan *money demand for speculation* ditentukan oleh tingkat suku bunga. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$M_{\text{dtr}} = f(y) \quad (2.16)$$

$$M_{\text{dpr}} = f(y) \quad (2.17)$$

$$M_{\text{dsp}} = f(i) \quad (2.18)$$

Dimana  $M_{\text{dtr}}$  adalah *money demand for transactions*,  $M_{\text{dpr}}$  adalah *money demand for precaution* dan  $M_{\text{dsp}}$  adalah *money demand for speculation*. Sedangkan  $f(y)$  merupakan fungsi dari pendapatan dan  $f(i)$  adalah fungsi *interest* (bunga).

Menurut al-Ghazali (1963) permintaan terhadap uang dengan motif spekulasi (dalam bentuk *kanz al-mal*) tidak diakui bahkan dilarang. Hal ini terkait dengan fungsi uang yang menurutnya tidak untuk alat penimbun kekayaan (*store of value*). Secara tegas al-Gazali menentang praktek riba yang salah satunya dalam bentuk interest atau bunga yang menjadi motif dalam permintaan uang untuk spekulasi (Muhammad Akram Khan,1981).

Karena permintaan uang dalam pandangan al-Gazali hanya untuk dua tujuan, yaitu tujuan transaksi dan tujuan berjaga-jaga, maka permintaan uang menurut syariah adalah sebagai berikut:

$$M_d = M_{dtr} + M_{dpr} \quad (2.19)$$

$M_d$  adalah jumlah permintaan uang secara keseluruhan,  $M_{dtr}$  = permintaan uang untuk tujuan transaksi dan  $M_{dpr}$  = permintaan uang untuk tujuan berjaga-jaga.

Fungsi uang yang hanya sebagai alat tukar dan satuan hitung dalam pandangan ekonomi syariah membawa implikasi bahwa uang tidak bisa memberikan kepuasan secara langsung (*direct utility*). Sebaliknya uang hanya memberikan *indirect utility* karena uang hanya *intermediary form* (Syafi'i Antonio, 1999).

Keharaman bunga dalam syariah membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak. Teori PLS dibangun sebagai tawaran baru di luar sistem bunga yang cenderung tidak mencerminkan keadilan (*injustice/dzalim*) karena memberikan diskriminasi terhadap pembagian resiko maupun untung bagi para pelaku ekonomi (Sadeq, 1992). *Principles of Islamic finance* di bangun atas dasar larangan riba, larangan *gharar*, tuntunan bisnis halal, resiko bisnis ditanggung bersama, dan transaksi ekonomi berlandaskan pada pertimbangan memenuhi rasa keadilan (Alsadek, *et al.*, 2006). *Profit-loss sharing* berarti keuntungan dan atau kerugian yang mungkin timbul dari kegiatan ekonomi/bisnis ditanggung bersama-sama.

Dalam atribut nisbah bagi hasil tidak terdapat suatu *fixed and certain return* sebagaimana bunga, tetapi dilakukan *profit and loss sharing* berdasarkan produktifitas nyata dari produk tersebut (Adiwarman Karim, 2001).

Sebenarnya dalam perekonomian modern pembiayaan dengan sistem PLS sudah biasa terjadi dalam berbagai kegiatan penyertaan modal (*equity financing*) bisnis. Kepemilikan saham dalam suatu perseroan merupakan contoh populer dalam penyertaan modal. Pemegang saham akan menerima keuntungan berupa deviden sekaligus menanggung resiko jika perusahaan mengalami kerugian (Hendri Anto, 2003).

Dalam sistem *Profit Loss Sharing* harga modal ditentukan secara bersama dengan peran dari kewirausahaan. *Price of capital* dan *entrepreneurship* merupakan kesatuan integratif yang secara bersama-sama harus diperhitungkan dalam menentukan harga faktor produksi. Dalam pandangan syariah uang dapat dikembangkan hanya dengan suatu produktifitas nyata. Tidak ada tambahan atas pokok uang yang tidak menghasilkan produktifitas.

Dalam perjanjian bagi hasil yang disepakati adalah proporsi pembagian hasil (disebut nisbah bagi hasil) dalam ukuran persentase atas kemungkinan hasil produktifitas nyata. Nilai nominal bagi hasil yang nyata-nyata diterima, baru dapat diketahui setelah hasil pemanfaatan dana tersebut benar-benar telah ada (*ex post phenomenon*, bukan *ex ente*). Nisbah bagi hasil ditentukan berdasarkan kesepakatan pihak-pihak yang bekerja sama.

Besarnya nisbah biasanya akan dipengaruhi oleh pertimbangan kontribusi masing-masing pihak dalam bekerja sama (*share and partnership*) dan prospek perolehan keuntungan (*expected return*) serta tingkat resiko yang mungkin terjadi (*expected risk*) (Hendri Anto, 2003). Secara matematis dapat diformulasikan menjadi:

$$BH = f(S, p, 0) \quad (2.20)$$

*Keterangan:*

- BH = *bagi hasil*
- S = *share on partnership*
- p = *exspected return*
- 0 = *expected risk*

Kesepakatan suatu tingkat *nisbah* terlebih dahulu harus memperhatikan ketiga faktor tersebut. Faktor pertama, *share on partnership* merupakan sesuatu yang telah nyata dan terukur. Oleh karenanya tidak memerlukan perhatian khusus. Dua faktor terakhir, *expected return*, dan *expected risk* memerlukan perhatian khusus. Oleh karenanya kemampuan untuk memperkirakan keuntungan maupun resiko yang mungkin terjadi dalam kerjasama yang berlandaskan PLS mutlak dibutuhkan, terutama pada aspek kemungkinan resiko. Hal ini karena, *pertama*, resiko memiliki efek negatif bagi usaha. Semakin besar resiko semakin mengurangi nilai keuntungan usaha. *Kedua*, resiko memiliki sumber, cakupan dan sifat yang seringkali tidak memperhitungkan data secara cermat. *Ketiga*, perkiraan atas keuntungan biasanya memasukkan perhitungan variabel resiko.

Pada dasarnya suatu resiko muncul karena ada ketidakpastian (*uncertainty*) di masa depan. Van Deer Heidjen (1996) membagi ketidakpastian menjadi 3 kategori:

1. *Risk*. Kemunculannya berkemungkinan memiliki preseden historis dan dapat dilakukan estimasi probabilitas untuk tiap hasil yang mungkin muncul.
2. *Structural uncertainties*. Kemungkinan terjadinya suatu hasil bersifat unik, tidak memiliki preseden di masa lalu. Akan tetapi tetap berkemungkinan terjadi dalam logika kausalitas.
3. *Unknowables*. Kemunculan kejadian secara ekstrim tidak terbayangkan sebelumnya.

Dalam kategori ini resiko merupakan sebutan bagi kemungkinan kejadian yang ada preseden historisnya dan mengikuti suatu distribusi probabilitas. Karenanya, resiko sesungguhnya dapat diperkirakan -- setidaknya secara teoritis. Sedangkan Al Sultan (1999) menggunakan kata resiko untuk segala sesuatu yang terjadi secara tidak pasti di masa depan. Resiko dibagi menjadi 2 aspek, yakni:

1. *Passive risk*, yaitu sebuah resiko yang terjadi dan benar-benar tidak ada perkiraan dan perhitungan yang dapat dipakai, dan tidak diketahui jawabannya. Perkiraan atas resiko ini hanya mengandalkan keberuntungan (*game of chance*), karena seseorang hanya dapat bersifat pasif.

2. *Responsive risk*, yaitu resiko yang kemunculannya memiliki penjelasan kausalitas dan distribusi probabilitas. Resiko ini dapat diperkirakan dengan menggunakan cara-cara tertentu. Memperkirakan resiko responsif ini sering disebut *game of skill*, karena perkiraannya didasarkan atas skill tertentu.

Dalam batas-batas tertentu resiko dapat diperkirakan, sehingga penerimaan seseorang atas nisbah bagi hasil tidak melulu bersifat spekulatif. Resiko adalah sebuah konsekuensi dari aktifitas produktif. Resiko yang perlu dihindari adalah yang tidak dapat diperkirakan, seperti *pasive risk* atau *unknowables*. Resiko seperti ini dalam terminologi *fiqh mu'amalah* disebut *gharar* yang benar-benar bersifat spekulatif. *Gharar* terjadi karena seseorang sama sekali tidak (dapat) mengetahui kemungkinan terjadinya sesuatu, sehingga bersifat perjudian atau *game of chance*. Jika satu pihak menerima keuntungan, maka pihak lain pasti mengalami kerugian. Hal ini berarti telah terjadi *win lose solution*. Transaksi syariah adalah mencerminkan *positive sum game* atau *win-win solution* sebagaimana dalam ajaran teori *profit loss sharing*.

Dengan berlandaskan kerangka *teori fiqh mu'amalah* (syariah) maka dapat dinyatakan, bahwa sistem bunga masuk dalam kategori ruang lingkup *gharar*. Hal ini karena dalam prosesnya mempunyai sifat *game of chance*. Secara operasional perbedaan bunga dan NBH (nisbah bagi hasil) dapat dijabarkan melalui kerangka penjelasan Tabel 2.1 berikut.

Tabel 2.1

Perbedaan Bunga dengan *Bagi Hasil* (BH).

Bunga	Bagi Hasil (BH)
Tidak terdapat risk and return sharing	Berdasarkan risk and return sharing
Besarnya bunga ditentukan pada saat akad dibuat. Jadi, terdapat asumsi pemakaian dana pasti mendatangkan keuntungan	Besarnya nisbah bagi hasil disepakati pada saat akad dibuat dengan berpedoman pada kemungkinan adanya resiko untung-rugi
Besaran bunga berdasarkan persentase atas modal (pokok pinjaman)	Besaran nisbah bagi hasil berdasarkan persentase atas keuntungan yang diperoleh
Besaran bunga biasanya lebih ditentukan berdasarkan tingkat bunga pasar ( <i>market interest rate</i> )	Besaran nisbah bagi hasil disepakati lebih didasarkan atas kontribusi masing-masing pihak, prospek perolehan keuntungan, dan tingkat resiko yang mungkin terjadi
Pembayaran bunga tetap sebagai mana dalam perjanjian, tidak terpengaruh pada hasil riil dari pemanfaatan dana	Jumlah nominal bagi hasil akan berfluktuasi, sesuai dengan keuntungan riil dari pemanfaatan dana
Eksistensi bunga diragukan oleh hampir semua agama samawi, para pemikir besar, bahkan ekonom	Eksistensinya berdasarkan nilai-nilai keadilan yang bersumber dari syariah Islam

Sumber: Syafei Antonio (2001).

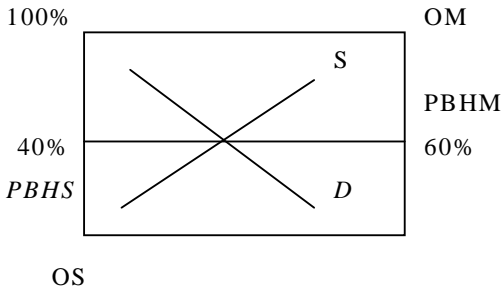
Teori *PLS* dikembangkan dalam dua model, yakni model *mudharabah* dan *musyarakah*. Model *Mudharabah* merujuk pada bentuk kerjasama usaha antara dua belah pihak. Pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dana (*mudharib*) (Zainul Arifin, 2000). Model *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Zainul Arifin, 2000).

**A. Model *mudharabah* (*Trust financing*)**

Model ini disebut *mudharabah* karena pada saat akad kerjasama usaha satu pihak memberikan kontribusi permodalan sedangkan pihak lain

memberikan kontribusi kewirausahaan dalam bentuk tenaga, pikiran atau manajemen. Pihak pertama disebut *sahib al maal (financier)*, sedangkan pihak kedua disebut *mudharib (entrepreneur)*. Dalam skema ini permodalan 100 % menjadi tanggungan *sahib al maal*. Sedangkan manajemen sepenuhnya menjadi tanggungjawab *mudharib*. Secara grafis skema mudharabah dapat ditunjukkan dalam gambar 2.4 di bawah ini.

Gambar 2.3  
Kurva Penentuan Bagi Hasil dalam Skema Mudharabah



Sumber: Hendri Anto, 2003

Kurva S menunjukkan kurva penawaran modal dari para *shahib al maal* atau *productivity adjusted demand*. Sementara D adalah kurva permintaan modal dari para mudharib atau *scarcity adjusted demand*. Istilah *productivity adjusted demand* digunakan karena basis dari permintaan modal dari para mudharib adalah produktifitas/kewirausahaannya. Sementara itu pertimbangan adanya keterbatasan dalam penyediaan modal mendorong digunakannya istilah *scarcity adjusted demand*

Sumbu horisontal bawah menunjukkan porsi permodalan dari *shahibul maal*. Sedangkan sumbu horisontal atas menunjukkan porsi kontribusi

kewirausahaan dari *mudharib*. Sumbu vertikal sebelah kiri menunjukkan nisbah bagi hasil yang diterima oleh *shahibul maal*. Sedangkan sumbu sebelah kanan menunjukkan nisbah yang diterima oleh *mudharib*. Kurva penawaran S memiliki lereng positif, yang berarti semakin tinggi porsi bagi hasil yang diterima oleh *shahibul maal*, maka akan semakin meningkat kesediaannya untuk menawarkan modal. Di sisi sebaliknya, kenaikan porsi bagi hasil yang diterima oleh *shahib al maal* ini berarti menurunnya porsi yang diterima oleh *mudharib*. Karenanya kurva permintaan D berlereng negatif, yang berarti meningkatnya porsi bagi hasil yang diterima *shahib al maal* berdampak mengurangi permintaan modal dari para *mudharib*.

Tingkat nisbah bagi hasil yang terjadi dihasilkan dari perpotongan kurva penawaran S dan permintaan D. Dalam gambar 2.4 di atas perpotongan ini menghasilkan nisbah bagi hasil 40 : 60, yaitu 40 persen untuk *shahib al maal* dan 60 persen untuk *mudharib*. Analisis seperti ini akan berlaku dalam kasus terdapat keuntungan (*positive return*) dari kerjasama tersebut. Dalam kasus terjadi kerugian (*negative return*), maka *shahib al maal* akan menanggung seluruh kerugian permodalan, sedangkan *mudharib* tidak mendapat bagian pendapatan apapun. *Mudharib* menanggung kerugian tenaga, pikiran, dan manajemen yang telah dicurahkan untuk menjalankan kegiatan bisnis. Dalam kasus tidak terdapat keuntungan dan kerugian (*zero return*), maka tidak ada pembagian apapun di antara keduanya. Dengan

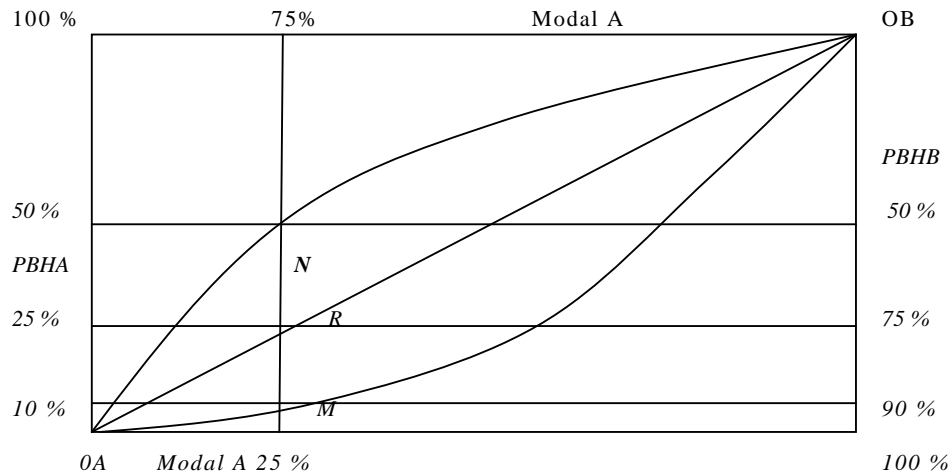
demikian, dalam *mudharabah* harga modal (*price of capital*) akan ditentukan bersama-sama dengan harga dari kewirausahaan (*price entrepreneurship*).

### **B. Model *Musyarakah* (*partnership*)**

Skema model *musyarakah* menunjukkan masing-masing pihak memberikan kontribusi dalam pemodalannya. Mereka sepakat untuk melakukan *profit-loss sharing*. Formula menentukan nisbah bagi hasil dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nisbah bagi hasil di antara partner ditentukan berdasarkan porsi masing-masing dalam permodalannya. Bila ada dua orang melakukan *musyarakah* dengan menyertakan modal masing-masing 50%, maka nisbah bagi hasilnya juga 50 : 50. Pendapat ini banyak dianut kalangan madzhab Syafi'i dan Maliki.
2. Nisbah bagi hasil di antara partner ditentukan atas pertimbangan kontribusi dalam organisasi dan kewirausahaan. Dalam skema ini memungkinkan seseorang mendapatkan porsi bagi hasil lebih besar atau lebih kecil dari porsi kontribusinya dalam permodalannya. Hal ini karena memiliki kontribusi lebih besar atau lebih kecil dalam organisasi dan kewirausahaan. Pendapat ini banyak dianut kalangan madzhab Hambali dan Hanafi.

**Gambar 2.4**  
**Kurva Penentuan Bagi Hasil dalam Skema Musyarakah**



*Sumber:* Hendri Anto, 2003

Gambar 2.4 di atas menunjukkan sumbu horisontal sisi bawah menunjukkan porsi kontribusi permodalan dari pihak A, sedangkan sumbu atas adalah kontribusi pihak B. Dalam gambar tersebut mengilustrasikan porsi permodalan A adalah 25%, sedang sisanya (75%) merupakan kontribusi dari B. Sumbu vertikal sebelah kiri menunjukkan porsi bagi hasil yang diterima oleh A (PBHA), sedangkan yang sebelah kanan adalah porsi bagi hasil yang diterima oleh B (PBHB). Bilamana ketentuan pendapat pertama yang digunakan dalam nisbah bagi hasil, maka keduanya akan mendapatkan sesuai kontribusi permodalannya. Oleh karena itu posisi nisbah bagi hasil untuk berbagai tingkat kontribusi modal akan mengikuti sepanjang garis OA R OB. Penetapan pendapat kedua akan menghasilkan pola atau titik-titik nisbah bagi hasil yang berbeda. Karena nisbah bagi hasil tidak paralel

dengan kontribusi permodalannya, maka nisbah ini akan mengikuti pola garis di luar OAROB, yaitu OANOB atau OAMOB. Misalnya jika kedua pihak, A dan B menyepakati nisbah bagi hasil 50 : 50, maka titik nisbah ini adalah titik N. Dalam hal ini A akan mendapatkan porsi 50%, meskipun kontribusi permodalannya hanya 25%. Si A mendapatkan porsi hasil lebih besar dari kontribusi permodalannya, sedangkan B menerima lebih kecil.

Seandainya tidak terdapat keuntungan, maka tidak terjadi bagi hasil. Akan tetapi bila terjadi kerugian, maka kerugian akan dibagi di antara para partner berdasarkan porsi kontribusi masing-masing dalam permodalan. Pembagian kerugian seperti ini lebih banyak diterima oleh pendapat mayoritas (*jumhur al ulama*), baik ketika nisbah bagi hasil didasarkan pada porsi kontribusi permodalan (pendapat utama) atau pada organisasi dan kewirausahaan (pendapat kedua). Dengan demikian garis OAROB sekaligus merupakan titik-titik nisbah bagi kerugian.

Terdapat berbagai hasil penelitian yang telah dilakukan sebagai upaya pengujian teori di atas sekaligus dalam rangka pengembangan. Gerrard dan Cunningham (1997) melakukan penelitian terhadap 190 responden muslim dan non-muslim di Singapura dengan kesimpulan bahwa nasabah non muslim meletakkan faktor tingkat NBH sebagai variabel utama memanfaatkan bank syariah. Secara lebih luas Gerrard menyimpulkan bahwa sikap dan pandangan Muslim dan non Muslim mengenai motivasi religius dan profitabilitas adalah berbeda. Layanan yang cepat dan efisien serta

kerahasiaan merupakan faktor-faktor utama dalam memilih layanan bank. Nasabah non-muslim memberi peringkat tertinggi pada *return* berupa NBH yang bersaing dengan pendapatan karena bunga. Sedangkan bagi nasabah muslim profitabilitas NBH bukan faktor utama pemanfaatan bank syariah.

Jalaluddin dan Metwally (1999) meneliti 385 perusahaan kecil di Sydney Australia dengan kesimpulan bahwa pendapatan NBH dijadikan faktor paling dominan dalam memanfaatkan bank syariah karena tingginya bunga pinjaman. Jalaluddin (1999a) melakukan riset terhadap 80 lembaga keuangan di Sydney Australia. Teknik analisis data penelitian menggunakan analisis faktor dan diskriminan berganda. Hasil penelitian menunjukkan 41,2% lembaga keuangan mengindikasikan kesiapan mereka memberikan kredit berdasarkan bagi hasil. Dukungan bisnis merupakan motivasi utama kepada lembaga keuangan untuk menerapkan metode pembiayaan bagi hasil. Para responden menyatakan bahwa pembayaran bunga kadang-kadang menciptakan kesulitan bagi bisnis. Ketidak biasaan untuk bagi resiko dengan kreditur merupakan alasan-alasan utama terhadap ketidak siapan lembaga keuangan untuk memberi kredit berdasarkan bagi hasil. Pertumbuhan permintaan dana merupakan faktor yang paling signifikan dalam membedakan antara perusahaan-perusahaan keuangan yang siap memberikan kredit berdasarkan bagi hasil. Pada tahun yang sama dengan teknik dan metode yang persis, tetapi dengan responden berbeda Jalaluddin (1999b) melakukan penelitian terhadap 385 bisnis kecil di Sydney Australia. Hasil

penelitian menunjukkan, bahwa 59,5% perusahaan bisnis kecil tertarik menggunakan metode pembiayaan bagi hasil. Dukungan bisnis merupakan motivasi utama di dalam menerapkan metode pembiayaan bagi hasil.

Humayon dan Presley (2001) melakukan penelitian tentang *Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances*. Variabel dependen adalah penerapan PLS pada perbankan syariah dan variabel independen terdiri dari aplikasi manajemen dan fungsi kontrol. Teori dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah PLS (*Profit Loss Sharing*) atau sharing resiko/bagi rugi-laba dengan dua model utama, yaitu Mudharabah dan Musyarakah. Penelitian ini dilakukan di Inggris. Data dianalisis dengan teknik analisis deskriptif. Penelitian ini melahirkan kesimpulan:

1. Penerapan manajemen dan kontrol menjadi titik penting bagi penerapan model PLS pada perbankan syariah.
2. Penghindaran intensif dari melakukan kecurangan akan mendorong penerapan model PLS pada perbankan syariah;
3. Praktek penyembunyian informasi berpengaruh negatif terhadap penerapan model PLS pada perbankan syariah;
4. Sistem yang tidak memungkinkan berkembangnya instrumen-instrumen bagi hasil yang terbuka dan efisien berpengaruh negatif terhadap penerapan model PLS pada perbankan syariah.

Tarek dan Hassan (2001) melakukan penelitian tentang “survei literatur pembiayaan dan perbankan Islam (*a comparative literature survey of Islamic finance and banking*). Penelitian ini melibatkan variabel dependen pertumbuhan pembiayaan dan perbankan Islam, dan variabel independen reformasi struktural sistem keuangan konvensional, liberalisasi pergerakan modal, privatisasi, dan integrasi pasar-pasar keuangan global, serta inovasi produk-produk perbankan Islam. Dasar pemikiran yang digunakan dalam survei literatur ini adalah, bahwa pembiayaan Islami adalah sistem keuangan yang bertujuan membantu mencapai kemakmuran yang berkeadilan sosial sesuai dengan ajaran al-Qur’an. Pembiayaan syariah tidak dibenarkan untuk meraup *return* maksimal dari aset-aset keuangan berdasar kontrak eksploitatif ribawi (*bunga/usury*), tetapi harus dijalankan dengan landasan PLS. Penelitian ini dilakukan di Amerika Serikat, dan merupakan penelitian/survei literatur terhadap penelitian-penelitian terdahulu. Oleh karenanya data yang digunakan adalah data sekunder. Data dianalisis dengan logit dan probit. Kesimpulan yang muncul dari penelitian ini adalah:

1. Kontrak bagi laba, *return on capital* akan tergantung pada produktivitas, dan alokasi dana terutama didasarkan pada fisibilitas proyek. Ini akan meningkatkan efisiensi alokasi modal.
2. Sistem PLS memastikan distribusi kemakmuran yang lebih setara dan

penciptaan kemakmuran tambahan bagi para pemiliknya. Sistem ini tidak diragukan dalam mengurangi distribusi kemakmuran yang tidak adil seperti di bawah sistem bunga.

3. Model PLS mungkin meningkatkan volume investasi dan karenanya dapat menciptakan lebih banyak pekerjaan. Rezim bunga hanya menerima proyek-proyek yang perkiraan returnnya lebih tinggi dibandingkan biaya hutang, oleh karena itu akan menyaring proyek-proyek yang sebenarnya bisa diterima di bawah model nisbah bagi hasil.
4. Sistem pembiayaan Islami akan mengurangi ukuran spekulasi di pasar-pasar keuangan, tetapi masih memungkinkan pasar sekunder untuk memperdagangkan saham dan sertifikat investasi berdasarkan prinsip nisbah bagi hasil.
5. Penawaran uang -- dalam model NBH -- tidak diijinkan untuk melebihi penawaran barang, karena akan berdampak mencegah tekanan inflasi di dalam ekonomi.

Bila berbagai kesimpulan penelitian di atas menunjukkan bahwa faktor NBH dipilih karena latar ekonomi (profitabilitas ekonomis), maka penelitian-penelitian berikut karena didasarkan pada latar belakang diperbolehkan oleh agama. Studi empiris Ahmad dan Haron (2002) terhadap 45 direktur keuangan dan umum di Malaysia menyimpulkan bahwa faktor ekonomi dan agama adalah faktor-faktor yang penting untuk memilih jasa bank. Meskipun

sebagian besar responden adalah non Muslim, tetapi mengetahui tentang bank Islam sebagai suatu alternatif bagi bank konvensional. Kebanyakan responden memiliki tingkat pengetahuan yang rendah mengenai produk-produk perbankan Islam, khususnya pembiayaan. Tujuh puluh lima persen responden setuju bank Islam perlu mempromosikan produk dan jasanya secara lebih baik. Secara ringkas Ahmad dan Haron melihat bahwa faktor religiusitas dan profitabilitas (ditunjukkan dengan pendapatan bagi hasil) merupakan dua faktor yang secara bersama-sama penting.

Tahun 2005, Okumus melakukan penelitian terhadap 161 nasabah bank Islam di Turki dengan analisis deskriptif. Hasilnya menunjukkan, bahwa motivasi sekunder pemanfaatan bank Islam adalah dilandasi oleh prinsip bebas bunga yang diterapkan dengan model nisbah bagi hasil. Sebagian besar nasabah mengetahui produk dan jasa Islam, tetapi tidak mengetahui teknik-teknik pembiayaan Islam. Lebih dari 90% responden merasa puas dengan jasa dan produk yang ditawarkan bank Islam.

Mehboob ul Hassan (2007) melakukan penelitian di Pakistan dengan kesimpulan antara lain bahwa kekuatan visi keislaman (religiusitas) mendorong persepsi masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat muslim. Mereka lebih memilih return investasi yang sah atau dibolehkan. Tidak menjadi soal bagaimana tinggi rendahnya NBH jika dibandingkan dengan tingkat bunga. Dalam kesimpulannya juga menemukan bahwa masyarakat muslim yang menabung

di bank konvensional karena kurangnya pengetahuan bahwa Islam melarang pembayaran dan penerimaan bunga.

Deskripsi kerangka teori dan didukung berbagai hasil penelitian terdahulu di atas memunculkan premis, bahwa tingkat nisbah bagi hasil berpengaruh positif ( + ) dan signifikan terhadap perilaku tabungan di bank syariah. Akan tetapi ada hasil lainnya yang menyatakan berpengaruh tetapi tidak signifikan. Secara matematis premis tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$S = f (BH) \quad (2.21)$$

Dimana:

S = Tabungan

BH = Tingkat Bagi Hasil

## **2.5. Pengaruh Suku Bunga terhadap Perilaku Menabung**

Teori bunga muncul sejak manusia mulai melakukan pemikiran ekonomi. Para filosof Yunani Kuno telah melakukan pembahasan tentang bunga. Diantara para filosof tersebut adalah Plato, dan Aristoteles (Karim, 2001). Secara umum, perkembangan teori bunga dapat dikelompokkan menjadi dua aliran. Aliran pertama adalah teori bunga murni dan aliran kedua adalah teori bunga moneter. Di antara pakar yang mendukung kelompok teori pertama adalah Adam Smith dan David Ricardo. Keduanya adalah penganut teori bunga klasik; N.W. Senior pelopor teori bunga *obstines*; Marshall sebagai pelopor teori bunga produktivitas dan Bohm Bawerk pelopor teori bunga Austria atau *time preference theory*. Sedangkan

aliran kedua adalah teori bunga moneter. Teori bunga yang termasuk kelompok ini adalah *the loanable funds theory of interest* dengan pelopornya adalah A.Lerner dan teori bunga keseimbangan kas dengan J.M.Keynes sebagai pelopornya (Muhammad Akram Khan, 1981). Substansi berbagai pandangan di atas bermuara pada ajaran bahwa bunga merupakan harga dari uang. Bahkan menurut pandangan Adam Smith dan David Ricardo, ekonomi tanpa bunga tidak mungkin bisa berjalan (Muhammad, 2001).

Menurut teori klasik, tabungan (S) adalah fungsi dari tingkat suku bunga (r) (Horvitz, 1974; Karim, 2001) dengan hubungan positif. Dengan demikian persamaan tabungan dalam teori klasik adalah  $S = f(r)$ . Persamaan tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat bunga, akan mendorong semakin tinggi tingkat tabungan. Dengan lain perkataan, peningkatan tingkat bunga berarti peningkatan imbalan atas dana yang ditabungkan. Kondisi ini akan lebih mendorong masyarakat untuk mengurangi konsumsi.

Salah satu tokoh kaum klasik yang mengembangkan teori ini adalah Wicksell Vineris (1977). Vineris menyatakan bahwa tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tingkat suku bunga. Tingkat bunga yang tinggi mengakibatkan jumlah tabungan semakin meningkat. Jika suku bunga tinggi, masyarakat cenderung akan mengurangi konsumsi sekarang untuk dialihkan ke tabungan.

Menurut U Tun Wai (1972) keputusan setiap unit ekonomi untuk menabung ternyata ditentukan oleh kemampuan (*ability to save = A*),

kemauan (*willingness to save* = W), dan kesempatan (*opportunity to save* = O). Sehingga fungsi tabungannya:

$$S = f(A, W, O) \quad (2.22)$$

Kemauan menabung ditentukan oleh faktor tingkat bunga (i), tahapan hidup seseorang dalam siklus hidupnya (*the stage of life that one individual is the life cycle* = L), dan jenjang atau tingkat sosial/status sosial (C). Karenanya alur pikir tersebut dapat ditulis dalam bentuk fungsionalnya sebagai berikut:

$$W = f(i, L, C) \quad (2.23)$$

Secara mikro keyakinan kaum Klasik terhadap suku bunga sebagai tenaga mekanik (*mechanism*) utama terhadap tabungan masyarakat tanpa memperhatikan peran variabel lain merupakan titik lemah. Pendapatan dan faktor psikologi sistem kepercayaan setiap kelompok masyarakat merupakan variabel pengaruh yang tidak dapat diabaikan. Faktor terakhir merupakan aspek non ekonomi yang tidak dapat diabaikan pengaruhnya bagi perilaku ekonomi termasuk perilaku menabung masyarakat.

Munculnya suku bunga berawal dari perbedaan dalam memandang terhadap fungsi uang. Kelompok konvensional memandang bahwa keinginan untuk mengatur uang atau asetnya dipengaruhi oleh tiga hal, yakni *money demand for transaction*, *money demand for precaution*, dan *money demand for speculation*. Permintaan uang untuk transaksi dan berjaga-jaga

merupakan fungsi dari tingkat pendapatan. Sedangkan permintaan uang untuk spekulasi adalah fungsi dari tingkat suku bunga.

Menurut ekonomi syariah permintaan uang -- termasuk perilaku tabungan -- hanya dipengaruhi oleh motif transaksi dan berjaga-jaga yang merupakan fungsi tingkat pendapatan. Dengan demikian, ditiadakannya motif spekulasi membawa konsekuensi tidak diakuinya suku bunga dalam sistem ekonomi syariah. Secara empiris terdapat beberapa penelitian yang menghasilkan kesimpulan, bahwa tingkat suku bunga -- berapapun besarnya -- tidak menjadi perhatian utama bagi masyarakat (Mansoer dan Suyanto, 1998). Kekuatan visi keislaman (religiuitas) mendorong persepsi masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat muslim. Mereka lebih memilih *return* investasi yang sah atau dibolehkan, tidak menjadi soal bagaimana tinggi rendahnya *return* ini jika dibandingkan dengan tingkat bunga atau inflasi dari bank konvensional (Mehboob ul Hassan, 2007). Analisis ekonomi syariah melihat, bahwa kelemahan *mainstream* klasik muncul pada penerapan “bunga” sebagai sebuah kewajiban.

Pandangan klasik tentang hubungan yang positif dan signifikan antara tabungan dan tingkat bunga ini diragukan oleh ahli ekonomi setelah klasik. Menurut kaum klasik, apabila seorang menabung untuk mendapatkan sejumlah pendapatan pada waktu yang akan datang dengan tingkat bunga yang tinggi, maka tabungan saat ini dapat dikurangi dan tetap memperoleh

pendapatan yang tinggi pada waktu yang akan datang. Tingkat bunga yang tinggi akan menghasilkan penerimaan yang tinggi, sehingga jumlah konsumsi menjadi lebih tinggi. Apabila masyarakat mengutamakan pendapatan yang akan diterima dari tabungan dengan naiknya tingkat bunga maka akan mengurangi tabungan dan meningkatkan konsumsi.

Suku bunga dapat dimaknai sebagai harga dari penggunaan uang untuk jangka waktu tertentu (Boediono, 1999). Bunga merupakan harga dari uang (*price of capital*). Dalam literatur-literatur ekonomi moneter sering disebutkan bahwa tinggi rendahnya permintaan dan penawaran uang akan tergantung pada tingkat bunga. Mekanisme ini menunjukkan, bahwa bunga memiliki perilaku persis seperti harga sebagai mana pada pasar barang (Hendrie Anto, 2003). Konsep *time value of money* melihat, bahwa nilai uang masa kini lebih berharga dibanding dengan masa mendatang. Dengan kata lain terdapat sebuah *positive time preference*. Secara matematis konsep ini sering diformulasikan:

$$FV = PV (1+r)^n \quad (2.24)$$

Dimana:

FV = *future value of money*

PV = *present value of money*

r = tingkat bunga

n = periode waktu

Bunga merupakan sebuah tambahan yang ditentukan di muka (*pre determined*) yang berarti mengacu pada konsep *positive time preference*.

Norma syariah sangat menghargai nilai waktu, karena yang menentukan waktu bukanlah manusia, melainkan Tuhan. Nilai atas penghargaan waktu (*economic value of time*) ditentukan oleh pemanfaatannya untuk berbagai aktivitas (Al-Ghazali, 1963). Ajaran syariah memandang, bahwa uang tidak dapat dipastikan akan menghasilkan keuntungan di masa depan. Hal ini karena tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui, memastikan apa yang akan terjadi di masa depan (Chapra, 2001).

Mengingat ketidakpastian masa depan, maka pemanfaatan uang dapat saja memberikan hasil *untung*, *impas*, atau bahkan *rugi*. Dengan kata lain kemungkinan bisa terjadi *positive*, *zero* atau *negative time preference* (Al Zarqa, 1992). Di sinilah letak latar belakang pelarangan bunga dalam prinsip ekonomi syariah. Menurut Sadeq (1992) bunga merupakan suatu bentuk ketidakadilan (*injustice/dzalim*) karena memberikan diskriminasi terhadap pembagian resiko maupun untung. Sistem bunga, juga akan membatasi investasi, karena tingkat bunga berhubungan negatif dengan investasi. Dalam faktor produksi bunga dimasukkan ke dalam unsur biaya sehingga akan meningkatkan biaya produksi secara keseluruhan, dan berakhir pada pembebanan tingkat harga barang yang tinggi. Kondisi ini akan memberatkan pihak konsumen. Berbagai studi empiris telah menunjukkan tentang ketidaksignifikannya bunga sebagai faktor penentu tabungan. Mankiw (2004) menyatakan, bahwa efek suku bunga secara riil terhadap tabungan tidak dapat dipastikan.

Kajian-kajian empiris telah banyak dilakukan. Palar (2000) menganalisis tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tabungan masyarakat di Sulawesi Utara pada periode waktu 1990-1997. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat bunga dan pendapatan per kapita berhubungan secara positif dengan tabungan. Penelitian empiris lain telah dilakukan oleh Rotinsulu (1997) dengan temuan bahwa tingkat bunga dan tabungan berhubungan secara positif dan signifikan.

Sedangkan penelitian di luar negeri dilakukan antara lain oleh Vieneris (1977), dan Arrieta (1988). Vieneris (1977) menyatakan bahwa tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tingkat bunga. Tingkat bunga yang semakin tinggi mengakibatkan jumlah tabungan semakin meningkat. Apabila tingkat bunga tinggi, maka masyarakat akan mengurangi konsumsi sekarang untuk menambah tabungan. Sedangkan Arrieta (1988) dalam penelitiannya menyimpulkan, bahwa tingkat bunga berpengaruh positif terhadap tabungan nasional.

Muradoglu dan Taskin (1996) dalam penelitiannya menemukan bahwa efek tingkat bunga dapat dijelaskan dari keputusan konsumsi intertemporer. Peningkatan tingkat pengembalian tabungan akan meningkatkan tabungan, tetapi efek pendapatan riil dari lebih tingginya tingkat pengembalian mengakibatkan tabungan menurun. Sri Isnowati (2005) meneliti tentang faktor-faktor penentu tabungan di Indonesia dengan berlandaskan pada teori klasik, teori Keynes, teori siklus hidup (*life cycle*), dan teori pendapatan

permanen. Sedangkan model yang dipakai dalam penelitian ini adalah model Muradoglu dan Taskin (1996) dengan rumus  $S/Y = f(Y_p, R, I, W/Y)$ , dengan alat analisis *Error Coreection Modle* (ECM). Penelitiannya menyimpulkan, bahwa pendapatan perkapita berpengaruh positif dan signifikan pada tabungan baik jangka pendek dan panjang, dan tingkat suku bunga berpengaruh positif dalam jangka pendek tetapi tidak signifikan dan berpengaruh positif dalam jangka panjang dan signifikan;

Studi empirik yang menghasilkan kesimpulan berbeda dilakukan oleh Mansoer dan Suyanto (1998). Menurut keduanya terdapat perbedaan perilaku tabungan antara negara berkembang dan negara industri maju. Hal tersebut terjadi karena adanya perbedaan lingkungan ekonomi. Kebijakan tabungan yang dilakukan negara berkembang hendaknya disesuaikan dengan kondisi sosial ekonomi yang melingkupinya. Dalam penelitiannya, keduanya menggunakan model :

$$S / Y = f (Y_p, R, I, W / Y, S_f / Y,) \quad (2.25)$$

S merupakan tabungan, Y adalah pendapatan nasional (PDB),  $Y_p$  adalah pendapatan per kapita, R = tingkat bunga riil, I = inflasi, W/Y = rasio kesejahteraan – pendapatan yang diproksi dengan  $M_1 +$  uang kuasi dan  $S_0 / Y$  = rasio tabungan asing terhadap pendapatan. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara keseluruhan perilaku tabungan negara Asean dan Amerika Serikat berbeda. Untuk Amerika Serikat, semua variabel memberikan pengaruh yang signifikan kepada tabungan. Di Indonesia, tingkat bunga dan

tabungan asing tidak memberikan pengaruh yang signifikan. Untuk Malaysia tingkat bunga, inflasi dan kesejahteraan tidak berpengaruh secara signifikan. Di Filipina tingkat kesejahteraan tidak berpengaruh secara signifikan. Di Thailand tingkat bunga dan inflasi tidak berpengaruh secara signifikan. Sedangkan di Singapura variabel independen inflasi tidak berpengaruh secara signifikan. Jalaluddin (1999a) melakukan riset terhadap 80 lembaga keuangan di Sydney Australia. Teknik analisis data penelitian menggunakan analisis faktor dan diskriminan berganda. Hasil penelitian menunjukkan para responden menyatakan bahwa pembayaran bunga kadang-kadang menciptakan kesulitan bagi bisnis. 41,2% lembaga keuangan mengindikasikan kesiapan mereka memberikan kredit berdasarkan bagi hasil. Dukungan bisnis merupakan motivasi utama kepada lembaga keuangan untuk menerapkan metode pembiayaan bagi hasil.

Kadom Shubber dan Alzafiri (2008) meneliti nasabah Kuwait Finance House(KFH), Dubai Islamic Bank (DIB), Qatar Islamic Bank (QIB), Bahrain Islamic Bank (BIB) dengan analisis multivariat. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan, bahwa penabung memilih bank Islam karena larangan Islam terhadap bunga tetap (*fix*), dimana bunga tetap ini dianggap sebagai “usury”.

Deskripsi analisis teori dan didukung berbagai hasil penelitian terdahulu di atas dapatlah dimunculkan premis, bahwa tingkat bunga bank konvensional berpengaruh negatif ( - ) dan signifikan terhadap tabungan

bank syariah. Namun terdapat juga penelitian yang menghasilkan, bahwa tingkat bunga bank konvensional berpengaruh tetapi tidak signifikan. Secara matematis premis tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$S = f (R) \quad (2.26)$$

Dimana:

$$S = \text{Tabungan}$$

$$R = \text{Bunga}$$

## 2.6. Pengaruh Pendapatan terhadap Perilaku Menabung

Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Karenanya tabungan merupakan fungsi tingkat pendapatan [dapat ditulis dengan  $S = f (Y)$ ] yang siap dibelanjakan (*disposable income*). Menurut Keynes tidak semua pendapatan yang diperoleh masyarakat dibelanjakan untuk barang dan jasa, tetapi sebagian akan ditabungkan. Tingginya tingkat tabungan bergantung kepada besar kecilnya pendapatan yang siap dibelanjakan. Oleh karena itu hasrat menabung akan meningkat sesuai dengan tingkat pendapatan. Sehingga besar kecilnya tabungan dipengaruhi secara positif oleh besar kecilnya pendapatan.

Jika diketahui fungsi konsumsi:  $C = f (Y)$ ;  $C = C_0 + cY$ , maka fungsi tabungannya adalah  $S = -C_0 + (1-c) Y$ , karena:

$$1. \quad C = C_0 + cY \quad (2.27)$$

$$S = -C_0 + (1-c) Y \quad (2.28)$$

$$C + S = 0 + Y \text{ atau } C + S = Y \quad (2.29)$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{ Jika } S = Y - C, \text{ maka } S &= Y - C_0 - cY \\
 S &= -C_0 + Y - cY \\
 S &= -C_0 + (1 - c) Y \quad (2.30)
 \end{aligned}$$

Secara umum fungsi tabungan dapat ditulis dengan persamaan:

$$S = S_0 + sY \quad (2.31)$$

Keterangan:

- S = tabungan
- S<sub>0</sub> = autonomus saving atau tabungan yang tidak dipengaruhi oleh pendapatan
- Y = pendapatan
- s = marginal *propensity to save* (MPS), yakni perubahan

tabungan yang disebabkan oleh perubahan pendapatan.

Persentase dari pendapatan yang ditabung menunjukkan perilaku secara keseluruhan dalam mengalokasikan pendapatannya. Persentase ini disebut *propensity to save*. Sedang yang diperuntukan sebagai konsumsi disebut *propensity to consume*.

Menurut pandangan Crouch (1972) analisis konsumsi dan/atau tabungan tidak dapat dilepaskan dari faktor pendapatan. Sebab pendapatan akan digunakan untuk keperluan konsumsi dan tabungan dengan berbagai alternatif. Selain itu pendapatan juga merupakan pembatas/kendala bagi setiap orang untuk memaksimalkan kepuasan. Apabila diasumsikan harga dan pendapatan saat ini sama dengan masa yang akan datang ( $P_1 = P_{t+1}$  dan  $Y_1 =$

$Y_{t+1}$ ), maka perubahan pendapatan akan mengakibatkan perubahan intersep pada persamaan konsumsi.

Pemahaman dasar tentang hubungan antara tabungan dengan pendapatan dimulai dari hipotesis Keynes yang menyatakan, bahwa rata-rata MPS (*marginal propensity to save*) meningkat dengan meningkatnya pendapatan. Hipotesis ini diturunkan dari dua hukum psikologi Keynes, yakni:

1. Hukum psikologi Keynes yang dinyatakan sebagai fungsi tabungan

(Mikesell dan Zinser, 1973) :

$$S = \alpha_0 + a_1 Y \quad (2.32)$$

$a_0 < 0$  dan MPS adalah  $0 < a_1 < 1$ . Dengan spesifikasi persamaan 2.32.

APS (*average propensity to save*) akan meningkat dengan meningkatnya pendapatan. Jika  $a_0 \geq 0$ , maka APS  $\geq$  MPS.

2. Hukum psikologi Keynes yang menyatakan bahwa MPS merupakan fungsi *increasing* dari tingkat pendapatan dan diformulasikan :

$$\ln S = b_0 + b_1 \ln Y \quad (2.33)$$

$b_0$  dan  $b_1 > 0$ , dan  $b_1$  merupakan koefisien elastisitas.

Bila dicermati secara saksama sesungguhnya teori Keynes sejalan dengan teori klasik, karena keduanya sama-sama berorientasi pada preferensi setiap orang untuk memaksimalkan *utility*, tetapi dengan sudut pandang yang berbeda. Teori klasik mendasarkan pada tingkat bunga. Apabila tingkat

bunga berubah akan mengakibatkan garis anggaran (*budget line*) bergeser secara berputar sehingga kurva indifere<sup>n</sup> bergeser. Teori Keynes mendasarkan pada pendapatan yang terjadi saat ini (*current income*). Apabila pendapatan berubah akan mengakibatkan garis anggaran bergeser sejajar, sehingga kurva indifere<sup>n</sup> bergeser.

Secara prinsip, Keynes menggambarkan bahwa tabungan dipengaruhi secara positif oleh pendapatan dan dipengaruhi secara negatif oleh tingkat konsumsi. Pandangan Keynes tentang tabungan terus dikembangkan oleh berbagai pihak. Di antaranya adalah Franco Modigliani dengan teori “daur hidup (*life cycle*)” dan Milton Friedman dengan teori “pendapatan permanen (*permanent income*)”.

Konsep teori konsumsi/tabungan Keynes yang kemudian disebut dengan hipotesis pendapatan absolut mempunyai implikasi pada nilai APC dan APS. Nilai APC akan semakin menurun jika pendapatan semakin tinggi. Pada saat bersamaan nilai APS akan semakin tinggi jika pendapatan semakin tinggi. Secara lugas teori tabungan Keynes meramalkan, bahwa dalam suatu perekonomian yang berkembang persentase konsumsi terhadap pendapatan menjadi semakin menurun. Sedangkan persentase tabungan dibandingkan dengan pendapatan akan semakin meningkat.

Dari sisi teoritis, hipotesis Keynes tidak mencermati dan mempedulikan antara pendapatan jangka pendek dan jangka panjang. Padahal pendapatan setiap orang akan mengalami pasang surut. Karena pasang surut inilah

kemampuan setiap orang untuk menikmati konsumsi dan menyisihkan untuk tabungan sangat tergantung pada sifat pendapatannya. Beberapa penemuan empiris -- di Amerika Serikat, dan di Indonesia -- menunjukkan APC adalah tetap, yaitu konsumsi adalah proporsional dengan pendapatan (Sadono Sukirno, 2000).

Teori Keynes tentang tabungan juga tidak menganalisis secara mendalam terhadap karakter perilaku tabungan di negara-negara maju dan negara-negara berkembang. Keduanya memiliki cukup banyak perbedaan pada sistem perekonomiannya. Keduanya memiliki budaya dan sosial ekonomi yang berlainan. Proses pembangunan ekonomi yang diterapkan juga digerakkan oleh model-model lokal. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa perilaku masyarakat untuk menabung bukan karena faktor kelebihan konsumsi, tetapi perilaku konsumsi masyarakat dilakukan setelah menabung.

Secara empirik banyak penelitian yang menghasilkan kesimpulan sebagai mana pandangan Keynes. Wai (1972) menyatakan, bahwa keputusan setiap unit ekonomi untuk menabung ternyata ditentukan oleh kemampuan (*ability to save* = A), kemauan (*willingness to save* = W), dan kesempatan (*opportunity to save* = O). Sedangkan kemampuan (*ability*) menabung ditentukan oleh pendapatan (Y), struktur penduduk/tingkat ketergantungan (N), dan kekayaan (K).

Rossi (1988) melakukan studi empiris mengenai dampak pendapatan terhadap tabungan dengan menggunakan data *time series* untuk 49 negara

dengan periode waktu 1973-1983. Hasilnya adalah adanya dampak positif dari tingkat pendapatan sekarang (*current income level*) terhadap tingkat tabungan. Di Indonesia menunjukkan bahwa pengaruh pendapatan perkapita terhadap tingkat tabungan sangat positif dan signifikan, baik jangka pendek dan panjang. Hal ini dilakukan oleh Sri Isnowati (2005).

Kwack (2003) meneliti tentang perilaku tingkat tabungan rumah tangga, dengan menguji hipotesis siklus hidup, menggunakan data *pooled* di Korea pada periode waktu

1977-2002, Model persamaan yang digunakan untuk analisis adalah

$$S_{jt} = \beta_1 + \beta_2 T_{jt} + \beta_3 g_{jt} + \beta_4 \frac{W_t}{GDP_t} + \beta_5 \frac{LB_t}{GDP_t} + \beta_6 Y_{jt} + \beta_7 D24_t + \beta_8 D55_t \quad (2.34)$$

$S_j$  adalah tabungan per unit pendapatan riil yang siap dibelanjakan rumah tangga untuk kelompok umur  $j$ ;  $T_j$  merupakan rata-rata harapan hidup penduduk dikurangi umur tengah dari kelompok umur  $j$ ;  $g_j$  = pertumbuhan dari pendapatan riil yang siap dibelanjakan rumah tangga;  $Y_j$  = pendapatan riil yang siap dibelanjakan rumah tangga;  $W$  = harga riil dari individu;  $LB$  = pinjaman riil individu pada bank komersial;  $D24$  = variabel *dummy* untuk umur 24 tahun dan kelompok umur dibawahnya; dan  $D55$  = variabel *dummy* untuk umur 55 tahun dan kelompok umur di atasnya. Dalam penelitian ini umur dikelompokkan menjadi 8 kelompok yang berbeda, yaitu 24 tahun dan dibawahnya, 25-29 tahun; 30-34 tahun; 35-39 tahun, 40-44 tahun; 45-49 tahun; 50-54 tahun serta 55 tahun dan diatasnya. Hasil estimasi regresi menemukan bahwa rasio dari pinjaman bank terhadap GDP tidak signifikan,

sedang variabel yang lainnya signifikan. Hasil empiris penelitian ini menyatakan bahwa pola tabungan rumah tangga Korea konsisten dengan hipotesis siklus hidup. Disamping itu tingkat pertumbuhan pendapatan riil berpengaruh secara negatif terhadap tabungan rumah tangga.

Kofi Q. Dadzie, *et al.*(2003) melakukan penelitian Pengaruh Sistem Keyakinan Sosial Normatif dan Kepuasan Nasabah terhadap Program Tabungan Pedesaan di Ghana (*The Effects of Normative Social Belief Systems and Customer Satisfaction on Rural Savings Programs in Ghana*). Variabel dependen adalah tabungan pedesaan, dan variabel independen terdiri dari keyakinan sosial, pendapatan, kualitas layanan, dan variabel demografi (tanggung jawab anak, jarak tempuh, umur, pendidikan). Model yang digunakan adalah SOR (*respon organis stimulus*). Model ini diterapkan untuk memodelkan respon konsumen terhadap jenis layanan lembaga baru, Bank Pedesaan. Penelitian ini dilakukan di Ghana, dengan serangkaian metodologi yang terdiri dari data penelitian *cross section*, instrumen adalah angket, dan alat analisis menggunakan regresi OLS. Salah satu hasil penelitian ini menunjukkan, bahwa pendapatan pertanian berpengaruh positif terhadap perilaku menabung.

Kenyataan berbeda ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh Efriaty Sumastuti(2008). Menurutnya, tabungan merupakan selisih antara pendapatan dan pengeluaran rumah tangga. Salah satu kesimpulan yang dianggap mengejutkan adalah apabila dilihat dari jumlah pendapatan per

jenis pekerjaan (buruh & angkutan, petani & nelayan, pengusaha & pedagang, PNS, TNI/POLRI, pensiunan dan lainnya) harusnya ada yang tidak menabung. Kenyataannya semua responden menabung dalam jumlah yang bervariasi. Berarti ada kemungkinan bahwa responden tidak menabung dari sisa pendapatannya, tetapi menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung dan sisanya digunakan keperluan pengeluaran konsumsi.

Pada tahun 2000 Harif Amadi Rivai, *et al.*, melakukan penelitian di wilayah Sumatera Barat. Tema yang diteliti adalah “Identifikasi Faktor Penentu Keputusan Konsumen dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah VS Bank Konvensional”. Responden yang diteliti adalah 1060 (seribu enam puluh) orang dengan analisis logit. Kesimpulan yang diperoleh adalah pendapatan berpengaruh negatif. Artinya responden potensial adalah yang berpendapatan menengah ke bawah, serta yang kurang mengenal sistem bagi hasil.

Berpijak dari kerangka teori dan didukung oleh berbagai hasil penelitian terdahulu dapatlah dimunculkan premis, bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif ( + ) dan signifikan terhadap tabungan bank syariah. Di sisi lain ada yang menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh tetapi tidak signifikan. Secara matematis premis tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$S = f(\text{Inc.}) \quad (2.35)$$

Dimana:

$$\begin{aligned} S &= \text{Tabungan} \\ \text{Inc.} &= \text{Pendapatan (Income)} \end{aligned}$$

## **2.7. Pengaruh Beban Tanggungan Keluarga terhadap Perilaku Menabung**

Analisis tanggungan/beban keluarga dapat dijelaskan dengan menggunakan teori *life cycle*. Teori *life cycle* dan pengembangannya telah menjadi landasan di berbagai penelitian perilaku tabungan individu/keluarga selama hampir 50 tahun (Attanasio dan Banks, 2001). Model *life cycle* perilaku menabung yang didasarkan pada teori perkiraan utilitas, secara umum dikaitkan dengan Modigliani (Modigliani dan Ando, 1957) serta Friedman (1957). Modigliani dan Friedman memberikan kontribusinya dengan menterjemahkan gagasan abstrak mengenai pola konsumsi yang optimum ke dalam model yang dapat diestimasi secara ekonometris (King, 1985). Ini menunjukkan hubungan empiris mengenai pemisahan pola konsumsi dan pendapatan, yang merupakan implikasi pokok dari model *life-cycle*. Modigliani menekankan pada peran kemakmuran di dalam fungsi konsumsi. Sedangkan Friedman yang menemukan teori “pendapatan permanen” adalah mendasarkan pada ide bahwa konsumsi saat ini pada dasarnya tidak ditentukan oleh pendapatan saat ini.

Secara prinsip hipotesis siklus hidup mengajarkan tentang konsumsi/tabungan seseorang pada suatu waktu tertentu dipengaruhi oleh dua faktor utama. Pertama, ditentukan oleh pendapatan yang akan diterima sepanjang hidup. Kedua, ditentukan oleh lamanya hidup seseorang setelah tidak bekerja. Hipotesis siklus hidup memberikan sumbangan penting dalam menerangkan kegiatan konsumsi individu sepanjang hidupnya. Sebagai

implikasi dari pandangan tersebut adalah jumlah konsumsi sepanjang hidupnya akan sama dengan jumlah pendapatannya (Sadono Sukirno, 2000). Hipotesis ini juga menerangkan motivasi masyarakat untuk menabung. Pada usia muda mereka cenderung menabung dan tabungan ini akan terus meningkat hingga masa pensiun. Tujuan penting dari menabung adalah untuk membiayai konsumsi di hari tua.

Hipotesis *Life Cycle* dari Modigliani memberikan suatu model mengenai tabungan seumur hidup (Modigliani dan Brumberg, 1954). Menghadapi pola pendapatan yang berbentuk “punuk”, yang naik seiring pengalaman masa kerja sampai pensiun dan setelah itu turun dramatis, pola konsumsi adalah tetap datar maupun sedikit naik atau turun. Alur konsumsi ini tergantung pada hubungan antara faktor diskonto dengan tingkat bunga. Pada kenyataannya, pengeluaran konsumsi adalah jauh lebih kompleks.

Teori *life-cycle* membantu di dalam memikirkan tentang pertanyaan-pertanyaan kebijakan yang penting, misalnya bagaimana masyarakat harus bersiap-siap secara bersama bagi meningkatnya jumlah orang lanjut usia, dan bagaimana provisi pemerintah berinteraksi dengan provisi swasta (Deaton, 2005). Rumah tangga pada tahap-tahap *life cycle* yang berbeda dengan karakteristik ekonomi dan demografi yang berbeda-beda, akan termotivasi untuk menabung atau tidak menabung, tergantung pada kebutuhan mereka serta rencana-rencana keuangan jangka panjang (Chang, 1994).

Pada tahap pertama -- pra pensiun -- individu mengakumulasikan kemakmuran (kekayaan) melalui tabungan, dan pada tahap kedua -- pasca pensiun -- mereka menggunakan tabungan (Modigliani dan Brumberg, 1954). Fungsi utilitas model ini menyatakan bahwa utilitas seumur hidup dari seseorang adalah tergantung pada konsumsi saat ini dan masa mendatang (Ando dan Modigliani, 1963). Utilitas adalah subyek yang dimaksimalkan sampai batas anggaran dimana nilai sekarang dari konsumsi seumur hidup adalah sama dengan nilai sekarang pendapatan seumur hidup. Di bawah asumsi-asumsi tertentu -- misalnya kepastian yang sempurna mengenai masa depan dan tidak adanya motif tersembunyi -- para individu benar-benar menghabiskan aset mereka di akhir hidupnya.

Model ini memungkinkan konsumsi terencana untuk tiap periode mendatang yang harus ditulis sebagai fungsi perkiraan kemakmuran pada waktu perencanaan, di mana pengukuran tergantung pada umur dan selera, bukan pada kemakmuran. Konsumsi riil adalah proporsi dari perkiraan kemakmuran riil yang merupakan tambahan dari aset awal pada waktu perencanaan, pendapatan saat ini dan perkiraan pendapatan masa mendatang. Setiap orang meminjam dan menabung di berbagai bank untuk *meratakan* konsumsi berdasarkan aliran pendapatan yang relatif rendah pada awal dan akhir hidup, dan relatif tinggi di usia pertengahan.

Pandangan di atas dapat dinyatakan dengan persamaan berikut:

$$C_t (T + R) = TY_b \quad (2.36)$$

di mana:

- $C_t$  = konsumsi setiap tahun
- $T$  = periode bekerja
- $R$  = periode pensiun
- $Y_b$  = pendapatan tahunan

Dengan demikian, persamaan (2.35) dapat ditentukan konsumsinya setiap tahun sebagai berikut:

$$C_t = \left( \frac{T}{T + R} \right) Y_b \quad (2.37)$$

Dari persamaan (2.36) dapat dikatakan bahwa konsumsi seseorang dalam satu tahun tertentu adalah proporsional dengan pendapatan rata-rata sepanjang masa bekerja. Besarnya proporsi tersebut bergantung pada dua faktor, yakni periode bekerja dan periode masa pensiun. Besaran jumlah tabungan yang dapat disisihkan adalah sebagai berikut:

$$S_t = Y_b - C_t \quad (2.38)$$

Apabila digantikan dengan persamaan (2.36), maka:

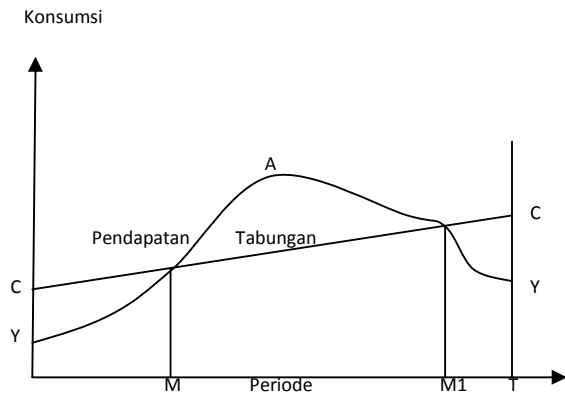
$$S_t = Y_b - \left( \frac{T}{T + R} \right) Y_b$$

$$S_t = \left[ 1 - \left( \frac{T}{T + R} \right) \right] Y_b \quad (2.39)$$

Untuk membantu pemahaman akan ditunjukkan dengan Gambar 2.5 berikut:

Gambar 2.5

Konsumsi dan Pendapatan dalam Siklus Hidup



Sumber: Sadono Sukirno, 2000

Gambar 2.5 di atas menunjukkan, bahwa garis CC menggambarkan konsumsi pada berbagai periode, sedangkan garis YAY menggambarkan pendapatan pada berbagai periode. M menunjukkan seseorang belanja melebihi pendapatannya. Diantara M hingga  $M_1$  seseorang akan menabung. Antara  $M_1$  hingga T sebagian atau seluruh konsumsinya mengandalkan tabungan.

Berdasarkan Gambar 2.7, garis pendapatan maupun konsumsi dapat bergeser karena beberapa sebab, antara lain oleh faktor demografi dan sosial ekonomi. Asumsi hipotesis siklus hidup adalah bahwa individu berusaha untuk melakukan konsumsi secara merata/tetap sepanjang hidup. Akumulasi tabungan dilakukan dalam jumlah yang cukup dari penghasilan sepanjang tahun untuk keperluan konsumsi masa pensiun. Implikasi empiris dari hipotesis ini ada dua, yaitu :

1. Dalam masyarakat dengan populasi tetap. Apabila tidak dilakukan kontrol pendapatan secara agregat terhadap tabungan bersih individu, maka *dissaving* pada masa pensiun akan melebihi tabungan selama bekerja.
2. Dalam masyarakat dengan pendapatan per kapita tetap. Apabila tidak dilakukan kontrol secara agregat pada tabungan bersih individu terhadap pertumbuhan pendapatan per kapita, maka tabungan individu yang digunakan untuk konsumsi selama pensiun meningkat.

Dua asumsi dasar dari hipotesis siklus hidup menunjuk pada maksimisasi fungsi *utility*. Fungsi *utility* merupakan fungsi homogen dari aliran konsumsi saat ini dan masa yang akan datang ( $C_t, C_{t+1}, C_{t+2}, \dots, C_T$ ) untuk  $T$  tahun dari kehidupan individu. Fungsi konsumsi hipotesis siklus hidup dapat ditulis dalam persamaan :

$$C_t^F = \gamma_t^K W_t^K; \gamma^K = \frac{1}{T-K} \quad (2.40)$$

$K$  adalah umur individu,  $Y^K$  adalah tingkat konsumsi tetap yang tidak tergantung pada tingkat kekayaan ( $W$ ). Kekayaan dapat diwujudkan dalam dua bentuk, yaitu ( $A$ ) modal non-insani (*nonhuman wealth*) dan ( $Y$ ) modal insani (*human wealth*). *Human wealth* adalah pendapatan yang diterima dari menyediakan kemahiran manusia dan sebagai imbalannya adalah memperoleh gaji/upah/remunerasi. Sedangkan *non-human wealth* meliputi pendapatan yang diperoleh dari harta keuangan dan harta tetap, seperti pendapatan dari kepemilikan saham, obligasi dan *real estate*, serta warisan.

Kekayaan manusia dari individu pada umur K adalah  $\sum_{i=1}^N \frac{Y_i}{(1+r)^i}$

$N = T-K$ . Untuk penyederhanaan, diasumsikan tingkat bunga 0, sehingga kekayaan individu pada tahun K adalah:

$$W_t^K = A_t^K Y_t^K + (N-K)Y_E \quad (2.41)$$

$Y_t^K$  adalah pendapatan tenaga kerja saat ini,  $Y_E$  adalah pendapatan tenaga kerja pada masa yang akan datang. Apabila persamaan (2.40) disubstitusikan kedalam persamaan (2.41), maka menjadi :  $C_t = \gamma_t^K [A_t^K + Y_t^K + (N-K)Y_E]$

$$C_t = \frac{1}{T-K} A_t^K + \frac{1}{T-K} Y_t^K + \frac{N-K}{T-K} Y_E \quad (2.42)$$

Persamaan (2.33) dapat diagregasi untuk semua individu dalam kelompok umur yang sama. Hipotesis dapat diuji dengan estimasi perbandingan dari data individu atau kelompok dalam umur yang berbeda.

Tabungan diukur per orang dan rasio tabungan merupakan proporsi dari pendapatan. Pendapatan seseorang mengikuti garis parabola, yaitu semakin meningkat dan mencapai puncak pada umur 35-54 tahun dan setelah itu turun. Rata-rata tabungan sebagai proporsi dari pendapatan seseorang adalah tinggi dalam kelompok umur 45-64 dan rendah dalam kelompok umur 25-44 dan pada saat pensiun.

Dengan mencermati uraian di atas dapat dipahami, bahwa menurut teori siklus hidup, tingkat tabungan individu ditentukan oleh :

1. Umur. Apabila dalam perekonomian proporsi populasi dari umur yang masuk sebagai tenaga kerja tinggi, maka tingkat tabungan individu juga tinggi. Hal ini dikarenakan orang yang bekerja akan menabung untuk

masa pensiun. Jika rasio pensiunan lebih besar daripada jumlah yang bekerja, maka tingkat tabungan individu menjadi rendah. Sebab pensiunan pada umumnya tidak menabung tetapi justru melakukan *dissaving*. Umur dalam hal ini diukur dengan *dependency ratio* dan *retirement ratio*, yang merupakan rasio penduduk di luar usia kerja dan usia tidak kerja. *Dependency ratio* dan *retirement ratio* juga berkaitan dengan produktivitas. Menurut teori siklus hidup pada umumnya orang produktif berada pada usia 20–55. Apabila digambar, maka akan mengikuti kurva kuadratik, mula-mula produktivitas rendah, kemudian naik dari waktu ke waktu sampai ke puncak dan akhirnya menurun seiring bertambahnya umur. Naik-turunnya produktivitas tersebut sama dengan naik-turunnya pendapatan. Jadi semakin produktif seseorang maka pendapatan semakin tinggi. Apabila pendapatan semakin tinggi dan tingkat konsumsi relatif tetap, maka akan meningkatkan jumlah tabungan.

2. Pertumbuhan pendapatan. Semakin tinggi pertumbuhan pendapatan total akan meningkatkan tingkat tabungan agregat (Smith, 1990).

U Tun Wai (1972) menyatakan, bahwa keputusan setiap unit ekonomi untuk menabung ternyata ditentukan oleh kemampuan (*ability to save* = A), kemauan (*willingness to save* = W), dan kesempatan (*opportunity to save* = O). Sehingga fungsi tabungannya adalah:

$$S = f(A, W, O) \tag{2.43}$$

Kemampuan menabung ditentukan oleh pendapatan (Y), struktur penduduk atau tingkat ketergantungan (N), dan kekayaan (K). Sehingga fungsinya ditulis sebagai berikut:

$$A = f(Y, N, K) \quad (2.44)$$

Temuan Wai menunjukkan, bahwa struktur penduduk/tingkat ketergantungan penduduk dalam keluarga mempunyai hubungan negatif dengan kemampuan menabung.

Dengan mencermati gambaran hipotesis siklus hidup, maka tabungan ditentukan oleh *dependency* ( - ) dan *retirement ratio* ( - ). Hubungan antar variabel tersebut dapat digambarkan seperti pada tabel 2.4

Tabel 2.4  
Determinan Tabungan menurut Hipotesis Siklus Hidup

Variabel	Hubungan empiris
<i>Dependency ratio</i>	-
<i>Retirement ratio</i>	-
Umur	+

Beberapa penelitian empiris menunjukkan hasil-hasil yang tidak konsisten dengan hipotesis *life cycle* (Banks, 1998) yang kemudian memunculkan proposal teori-teori yang melonggarkan asumsi-asumsi hipotesis *life cycle* (Attanasio dan Banks, 2001). Dengan demikian, teori yang dikemukakan Modigliani ini masih mempunyai beberapa kelemahan. Dalam analisisnya teori ini mengabaikan faktor keinginan orang tua untuk meninggalkan (mewariskan) harta kepada anak cucu dan keluarganya yang

lain. Semua pendapatan dihipotesiskan sebagai akan digunakan untuk konsumsi di masa tua. Dalam kenyataannya banyak orang tua yang terus menyimpan untuk menyediakan warisan kepada anak cucunya (Sadono Sukirno, 2000). Dari sudut psikologi, pandangan Modigliani tidak mencermati budaya dan kepercayaan setiap komunitas yang berbeda-beda yang menjunjung sifat altruitas, baik yang berdasar moral sosial dan moral agama. Kekayaan yang dimiliki seseorang tidak seluruhnya diperuntukkan bagi pencapaian utilitas fisik individual sepanjang waktu hidup. Terdapat sekelompok masyarakat yang memanfaatkan kekayaan dan pendapatannya untuk pencapaian utilitas yang berdasarkan pada altruitas, seperti menghibahkan sebagian kekayaan/pendapatannya kepada orang lain dalam bentuk zakat, infak, shadaqah, dan wakaf. Penelitian Awal Satrio Nugroho, *et al.* (2003) menunjukkan temuan, bahwa tingkat relijiusitas mendorong sikap altruitas seseorang untuk melakukan pengurangan konsumsi guna dialihkan ke kegiatan infak, shadaqah, dan wakaf sebagai wujud 'tabungan'.

Dari sudut pandang teoritis, model yang paling sering digunakan dalam menganalisis isu-isu mengenai konsumsi dan tabungan adalah hipotesis *life cycle* (Guariglia, 2001). Leff (1969) melakukan penelitian yang didasarkan pada *international cross section* dari 47 negara berkembang, 20 negara maju dan 7 negara komunis. Hasilnya menunjukkan bahwa terjadi hubungan negatif dan signifikan antara tabungan dan *dependency ratio*, dengan koefisien lebih tinggi di negara berkembang daripada negara maju.

Akan tetapi Gupta (1971) seperti dikutip oleh Ram (1982) menemukan bahwa beban tanggungan secara statistik tidak signifikan mempengaruhi tabungan keluarga.

Pada tahun 1979, Hyunt menganalisis tentang perilaku menabung rumah tangga di Korea dengan variabel bebas rata-rata lama sekolah (tahun), jumlah keluarga, *dependency ratio* dan pendapatan. Hasilnya menunjukkan bahwa semua variabel signifikan. Untuk lama sekolah dan pendapatan berhubungan secara positif sedang jumlah keluarga dan *dependency ratio* berhubungan negatif. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan Tin (2000) khususnya untuk tingkat pendapatan. Kesejahteraan diharapkan memberikan efek yang negatif terhadap tabungan melalui pengurangan tabungan yang berasal dari selisih antara pendapatan permanen dan konsumsi. Berdasarkan penelitian Mansoer dan Suyanto (1998), rasio kesejahteraan pendapatan diproksi dengan uang ( $M_1$ ) ditambah dengan uang kuasi. Untuk kasus Indonesia, hasilnya menunjukkan koefisien negatif dan signifikan.

Jan Tin, 2000 melakukan penelitian tentang Hipotesis *Life-Cycle*, kecenderungan untuk menabung, dan permintaan akan aset-aset keuangan (*life-cycle hypothesis, propensities to Save, and demand for financial assets*). Variabel dependen terdiri dari perilaku menabung dan permintaan aset, dan variabel independen adalah konsumsi, pendapatan, demografi. Penelitian ini dilakukan di Amerika Serikat, dan data penelitian dianalisis dengan model

ekonometrika dalam bentuk log-linier Barnett, offenbacher, dan Spindt, (1984). Penelitian ini menghasilkan kesimpulan:

1. Variabel demnografi, Pendapatan (ditunjukkan dengan tingkat kemakmuran) berpengaruh terhadap permintaan aset keuangan. Hal ini seperti diprediksikan oleh teori life-cycle mengenai tabungan.
2. Kecenderungan menabung berbeda-beda secara signifikan di antara orang perorang dengan kondisi sosial ekonomi yang berbeda-beda. Ini berkait dengan tingkat konsumsi.

Todaro (1998) menyatakan bahwa salah satu ciri dari negara berkembang adalah beban ketergantungan yang tinggi. Penduduk yang berusia di atas 64 tahun dan di bawah 15 tahun secara ekonomis disebut sebagai beban ketergantungan. Sebab golongan tersebut merupakan anggota masyarakat yang tidak produktif dan menjadi beban tanggungan angkatan kerja produktif. Perhitungan *dependency ratio* dapat dilakukan dengan menggunakan persamaan :

$$DR = \frac{PDUK}{PUK} \quad (2.45)$$

DR adalah *dependenty ratio*; PDUK merupakan penduduk di luar usia kerja dan PUK adalah penduduk usia kerja (Prawihatmi, 2002).

M. Awal Satrio Nugroho dan Widiastuti (2003) menganalisis tentang pengaruh relijiusitas, pendapatan dan tanggungan keluarga terhadap tabungan di wilayah Yogyakarta. Hasil estimasi dengan OLS menunjukkan bahwa

jumlah tanggungan keluarga mempunyai pengaruh negatif dan signifikan terhadap tabungan.

Kofi Q. Dadzie, *et al.* (2003) melakukan penelitian tentang pengaruh sistem keyakinan sosial normatif dan kepuasan nasabah terhadap program tabungan pedesaan di Ghana (*the effects of normative social belief systems and customer satisfaction on rural savings programs in Ghana*). Variabel dependen adalah tabungan pedesaan, dan variabel independen adalah keyakinan sosial, pendapatan, kualitas Layanan, dan variabel demografi (Tanggungan anak, Jarak tempuh, Umur, Pendidikan). Model yang digunakan adalah SOR (respon organis stimulus). Model ini diterapkan untuk memodelkan respon konsumen terhadap jenis layanan lembaga baru, bank pedesaan. Penelitian ini dilakukan di Ghana, dengan serangkaian metodologi yang terdiri dari data penelitian *cross section*, dan alat analisis menggunakan regresi OLS. Salah satu hasil penelitiannya menyatakan bahwa variabel demografi, khususnya jumlah tanggungan anak dan jarak, berkorelasi secara positif dengan tabungan bank. Sedangkan umur dan pendidikan formal hanya memiliki sedikit pengaruh terhadap tabungan bank.

Dengan analisis teori di atas dan didukung oleh berbagai hasil penelitian empiris terdahulu dapatlah dimunculkan premis, bahwa tingkat beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif ( - ) dan signifikan terhadap tabungan bank syariah. Akan tetapi penelitian terhadap kelompok lainnya menunjukkan bahwa tingkat beban tanggungan keluarga berpengaruh tetapi

tidak signifikan. Secara matematis premis tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$S = f(B) \quad (2.46)$$

Dimana:

S = Tabungan

B = Tingkat beban tanggungan keluarga

## **2.8. Pengaruh Tingkat Kepercayaan terhadap Perilaku Menabung**

Moorman, *et. al.* (1992) mendefinisikan kepercayaan sebagai keyakinan untuk menggantungkan diri pada mitra kerjasama. Secara umum, kepercayaan dilihat sebagai aspek mendasar bagi keberhasilan suatu hubungan. Tanpa dilandasi kepercayaan suatu hubungan tidak akan dapat bertahan dalam jangka waktu yang panjang. Pada pemasaran jasa, seperti produk-produk tabungan, efektifitas pemasaran jasa produk-produk tabungan suatu perbankan tergantung pada manajemen yang berdasarkan kepercayaan, sebab pada umumnya konsumen akan membeli jasa (memutuskan menabung) berdasarkan pengalaman. Dengan demikian variabel kepercayaan dalam penelitian ini dapat diartikan sebagai keyakinan nasabah untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan tetap menabung di perbankan syariah.

Standar pengukuran terhadap konstruk kepercayaan dapat dilakukan dengan menggunakan dua dimensi yang dikembangkan Garbarino dan

Johnson (1999). Dua dimensi itu adalah *meet expectations* (kesesuaian dengan harapan) dan *perceptions of risk* (persepsi terhadap risiko). Dimensi *meet expectations* merujuk seberapa besar keyakinan konsumen menggantungkan diri pada perusahaan yang diperoleh berdasarkan kesesuaian antara harapan dengan kenyataan yang diterima. Dengan kesesuaian ini konsumen memiliki minat untuk tetap mempertahankan hubungan dengan perusahaan. Sedangkan dimensi *perceptions of risk* merujuk pada pengukuran kepercayaan yang menggambarkan seberapa besar keyakinan konsumen menggantungkan diri pada perusahaan yang diperoleh berdasarkan jaminan atas risiko yang dapat merusak hubungan konsumen dengan perusahaan.

Pengukuran kedua dimensi kepercayaan yang dikembangkan Garbarino dan Johnson (1999) di atas akan digunakan pada penelitian disertasi ini dengan beberapa penyesuaian sesuai tujuan penelitian. Dimensi pertama diterapkan pada tingkat keyakinan konsumen untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan bank syariah yang diperoleh berdasarkan kesungguhan bank syariah menerapkan nilai-nilai manajemen dalam operasionalnya secara solid pada keseluruhan tahapan. Sedangkan dimensi yang kedua adalah kepercayaan terhadap reputasi bank yang berarti seberapa besar keyakinan konsumen untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan bank syariah yang diperoleh berdasarkan reputasi-baik yang ditunjukkan oleh bank syariah.

Melalui gambaran definisi dan uraian di atas dapat diketahui bahwa terciptanya kepercayaan konsumen terhadap perusahaan mengandung pemahaman bahwa konsumen telah memiliki keyakinan yang tinggi kepada perusahaan. Dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap perilaku konsumen untuk tetap mempertahankan hubungan jangka panjang dengan perusahaan. Dalam obyek penelitian ini berarti nasabah akan tetap menempatkan dana tabungannya di bank syariah dalam jangka yang panjang.

Bagi setiap perusahaan atau lembaga perbankan syariah merancang strategi untuk menarik pelanggan baru dan menciptakan transaksi dengan pelanggan/nasabah adalah penting. Akan tetapi yang lebih penting adalah usaha untuk mempertahankan nasabah yang sudah ada dan membina hubungan jangka panjang dengan para nasabah. Berbagai hasil penelitian terdahulu telah membuktikan tentang pentingnya faktor kepercayaan sebagai variabel penting dalam membangun hubungan dengan perusahaan.

Penelitian Garbarino dan Johnson (1999) yang berjudul "The Different Roles of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships" menghasilkan kesimpulan bahwa kepercayaan konsumen terhadap organisasi akan mempengaruhi minat berperilaku pada masa yang akan datang. Kepercayaan secara umum dipandang sebagai unsur mendasar bagi keberhasilan hubungan konsumen dengan perusahaan. Tanpa kepercayaan suatu hubungan tidak akan bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

Salah satu kesimpulan penelitian yang dilakukan Walczuch, *et al.*(2001) menyatakan bahwa satu faktor yang dapat meningkatkan loyalitas konsumen adalah kepercayaan (*trust*). Hasil penelitian ini mendapat dukungan dari Liu , *et al.* (2003). Penelitian Liu, *et al.* (2003) dengan judul “Beyond Concern: a Privacy, Trust, Behavioral Intention Model of Electronic Commerce” yang bertujuan menguji pengaruh tingkat kepercayaan terhadap loyalitas menghasilkan beberapa kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara tingkat kepercayaan dengan loyalitas yang terdiri dari pembelian ulang, kunjungan ulang, merekomendasikan perusahaan kepada orang lain, serta mengatakan hal-hal positif tentang perusahaan kepada orang lain.

Penelitian Fatmah (2005) tentang “Pengaruh Persepsi Religiusitas, Kualitas Layanan dan Inovasi Produk terhadap Kepercayaan dan Komitmen serta Loyalitas Nasabah Bank Umum Syariah di Jawa Timur” menghasilkan beberapa kesimpulan. Salah satu kesimpulannya adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kepercayaan dan loyalitas. Hasil ini memberikan dukungan terhadap hipotesis yang menyatakan bahwa semakin besar kepercayaan yang digantungkan nasabah kepada perbankan syariah, maka loyalitas mereka terhadap perbankan syariah akan semakin meningkat.

Dengan gambaran teoritik di atas dan didukung oleh berbagai hasil penelitian empiris terdahulu dapatlah dimunculkan premis, bahwa tingkat

kepercayaan berpengaruh positif (+) dan signifikan terhadap tabungan bank syariah. Secara matematis premis tersebut dapat ditulis sebagai berikut:

$$S = f(T) \tag{2.47}$$

Dimana:

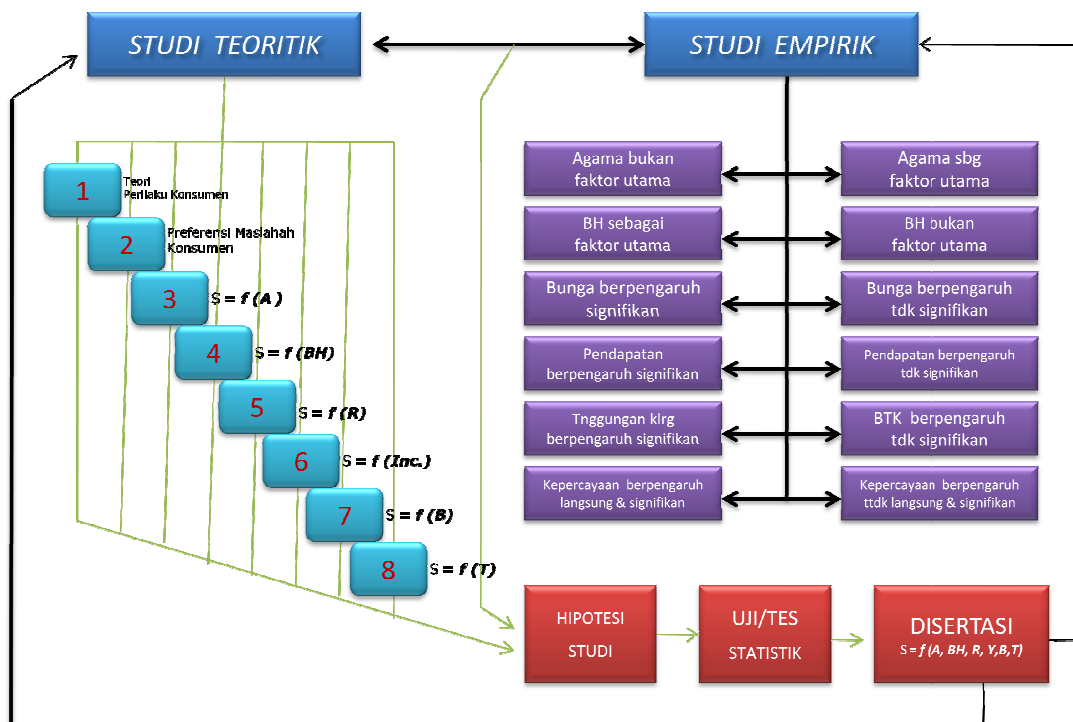
S = Tabungan

T = Tingkat kepercayaan

Semua penjelasan teoritik dalam bab telaah pustaka dengan pemanfaatan beberapa teori dasar (*grand theory*) dapat dirangkum dalam bentuk tabel rangkuman telaah pustaka sebagai berikut:

Gambar 2.6

Rangkuman Proses Telaah Pustaka Penelitian



## 2.9. Kerangka Pemikiran Penelitian

Referensi kajian tabungan pada umumnya hanya berdasarkan pada dua *mainstream* pemikiran, yakni aliran Klasik dan aliran *Keynesian*. Ajaran klasik menyatakan, bahwa tabungan merupakan fungsi dari tingkat bunga dengan hubungan positif. Sedangkan Keynes (1936) mendefinisikan tabungan sebagai fungsi dari tingkat pendapatan. Pandangan Keynes kemudian dipertajam dan dikembangkan akar-akar substansinya oleh para pengikutnya. Mereka mengemukakan beberapa hipotesis dalam hubungan tentang konsumsi dan tabungan. Hipotesis-hipotesis tersebut mencakup antara lain hipotesis pendapatan permanen oleh Friedman (1957) dan hipotesis siklus hidup oleh Ando dan Modigliani (1963). U Tun Wai (1972) memunculkan hipotesis struktur penduduk atau tingkat ketergantungan. Friedman membedakan pendapatan menjadi pendapatan permanen dan pendapatan *transitory* sebagai fungsi dari tabungan. Pendapatan permanen lebih banyak dikonsumsi, sementara pendapatan *transitory* akan lebih banyak ditabung. Modigliani mengasumsikan, bahwa individu mengalokasikan konsumsi secara “merata” selama hidup dengan cara mengumpulkan tabungan selama masa produktif dan menjaga tingkat konsumsinya selama masa non produktif (pensiun).

Berbagai studi empiris selama ini yang mengkaji tabungan di perbankan konvensional selalu hanya melibatkan faktor tingkat bunga (R), pendapatan (Inc.), tingkat beban tanggungan keluarga (B), kepercayaan yang

muncul dari soliditas dan reputasi bank (T), dan vitur-vitur perbankan lainnya, seperti kualitas pelayanan, keramahan layanan, demografi sebagai faktor pengaruh keputusan menabung. Sedangkan faktor-faktor religiusitas yang ditunjukkan dengan keyakinan terhadap larangan bunga, dan penerapan bagi hasil tidak tersentuh. Padahal kedua faktor tersebut adalah bagian keyakinan agama yang merupakan karakter masyarakat di sebagian belahan Asia, Afrika, dan sebagian masyarakat belahan Eropa, serta Amerika yang tidak dimiliki oleh sistem konvensional. Karakter religiusitas inilah yang kemudian memperkuat aktifitas sosial, budaya, politik, dan ekonomi masyarakat. Bukti paling kuat adalah munculnya institusi perbankan syariah. Perbankan ini beroperasi atas dasar ajaran, norma, dan etika agama (Islam) yang sangat berbeda dengan institusi perbankan konvensional. Meskipun demikian faktor-faktor di atas selain faktor religiusitas dan bagi hasil masih perlu dilakukan pendalaman pada penelitian di perbankan syariah, seperti variabel “bunga”. Bila variabel “bunga” berpengaruh positif dan signifikan pada tingkat tabungan di perbankan konvensional, maka pada tabungan di perbankan syariah menjadi tidak signifikan.

Berpijak dari studi teoritik dan empiris di atas ditunjang oleh fakta sosial-keagamaan masyarakat, penelitian ini berusaha menganalisis perilaku menabung masyarakat di perbankan syariah. Ajaran agama memerintahkan melakukan muamalah ekonomi dengan segala aktifitas bisnis yang halal, dan tidak menyentuh ranah riba (bunga). Salah satu alasannya karena riba

merupakan pangkal ketidakadilan. Norma syariah sangat menganjurkan masyarakat untuk bertransaksi ekonomi melalui institusi-institusi keuangan (termasuk perbankan) yang menerapkan norma agama. Berdasar pertimbangan teoritis di atas, maka dapat diasumsikan bahwa tabungan (S) merupakan fungsi dari religiusitas (A) dan dapat ditulis dengan simbol model  $S = f(A)$ .

Penelitian disertasi ini juga akan mengembangkan variabel “Tingkat Bagi Hasil” sebagai faktor pengaruh tabungan di perbankan syariah (BH). Substansi “bagi hasil” dan “bunga” sama-sama merujuk pada tambahan nilai uang dari uang yang ditabungkan. Namun perbedaan prinsip terletak pada cara/proses munculnya tambahan nilai tersebut. Penghitungan “bunga” ditentukan di depan sehingga faktor resiko yang mungkin terjadi hanya dibebankan pada peminjam. Hal ini berakar dari kepastian pandangan bahwa pemanfaatan uang berakhir pada “kepastian hasil positif” (*positive time preference*). Ekonomi syariah melihat bisa positif (untung), zero (tidak untung juga tidak rugi) atau bahkan negatif (rugi). Bunga muncul karena fungsi spekulasi dari uang. Ekonomi syariah tidak mengenal fungsi spekulasi dari keberadaan uang. Munculnya bunga dipandang oleh ekonomi syariah sebagai tidak mencerminkan keadilan, karena hanya pihak mudhorib/peminjam saja yang menanggung resiko. Karenanya keberadaan “bunga” dalam pandangan syariah adalah masuk kategori riba. Larangan terhadap riba bukan hanya berkaitan dengan hutang-piutang, penundaan

pembayaran atau yang berkaitan dengan nilai waktu lainnya, tetapi pada persoalan keadilan. Dengan kategori ini sistem bunga mengandung substansi aktivitas perjudian.

Dengan demikian, meskipun “bunga” dihipotesiskan berpengaruh terhadap perilaku menabung di perbankan syariah, tetapi tidak signifikan. Berapapun tingkat suku bunga yang ditawarkan dan berlaku di perbankan konvensional, tidak membuat masyarakat berpaling dari menabung di perbankan syariah.

Sedangkan penghitungan instrumen bagi hasil dilandasi oleh semangat dasar *profit and loss sharing* (PLS) yang memberi peluang sama kepada kedua belah pihak (*Shahib al maal* dan *mudharib*) untuk bersama-sama menanggung kemungkinan untung (*profit*) dan kemungkinan rugi (*loss*). *Shahib al maal* dan *mudharib* adalah *share on partnership*, dan akan membagi untung (*profit*) dan menanggung kerugian (*risk*) secara bersama-sama. Proporsi bagi hasil ditentukan di muka, tetapi nilai nyata baru dapat diketahui setelah kegiatan bisnis dijalankan. Karena kedua belah pihak akan mendapatkan konsekuensi positif, negatif, atau zero secara bersama-sama sesuai porsi kontribusi dan perjanjian, maka instrumen bagi hasil menunjukkan asas keadilan. Mencermati paparan teoritis di atas, maka tabungan (S) dapat dijelaskan sebagai fungsi tingkat bagi hasil (BH) dan dapat ditulis dengan model  $S = f(BH)$ .

Berdasar kepada kerangka bangun di setiap variabel di atas, maka pemodel-an perilaku menabung di perbankan syariah (S) dalam penelitian ini adalah:

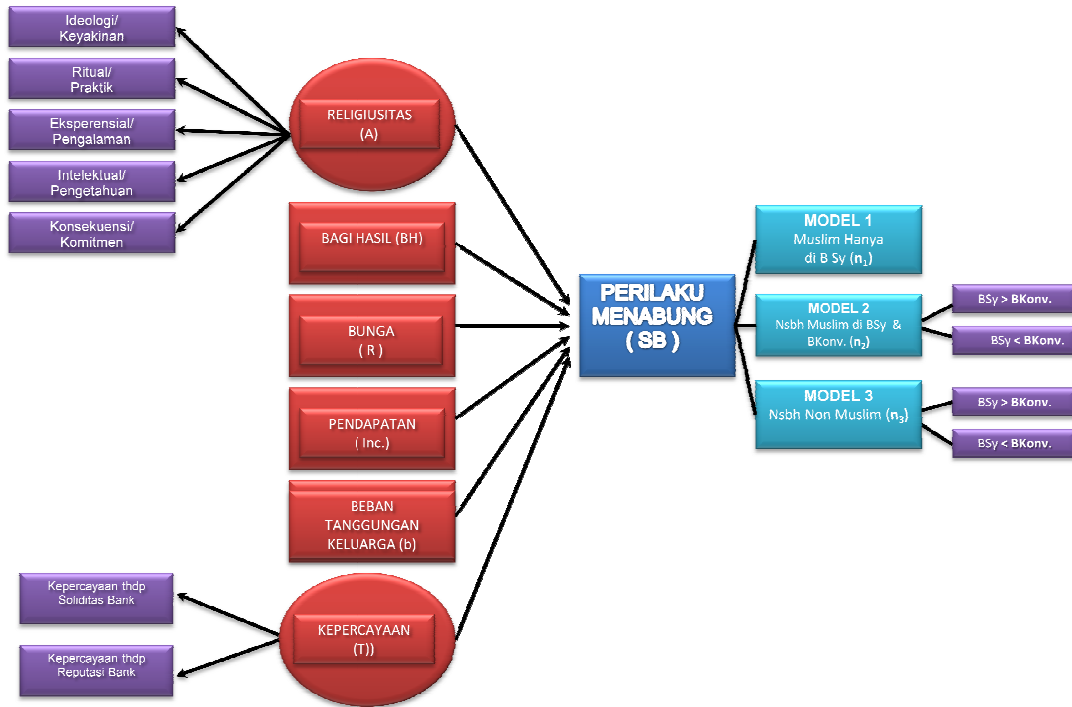
$$S = f(A, BH, R, Inc., B, T). \quad (2.48)$$

Dimana:

- S = Perilaku Menabung di perbankan syariah
- A = Tingkat religiusitas
- BH = Tingkat bagi hasil
- R = Tingkat suku bunga yang berlaku di perbankan konvensional
- Inc. = Tingkat pendapatan
- B = Tingkat beban tanggungan keluarga
- T = Tingkat kepercayaan

Secara garis besar deskripsi di atas dapat dipetakan dalam bentuk “Kerangka Pemikiran Penelitian” seperti Gambar 2.7.

Gambar 2.7  
 Kerangka Model Penelitian



## 2.10. Hipotesis

Berdasarkan paparan teori dan studi empiris di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis:

### 2.10.1. Faktor yang mempengaruhi intensitas menabung di perbankan syariah bagi nasabah Muslim yang menabung hanya di perbankan syariah ( $n_1$ )

Ada 5 variabel yang diduga mempengaruhi besaran jumlah tabungan di bank syariah. Satu variabel “tingkat suku bunga (R)”

tidak dimasukkan dalam model ini dengan pertimbangan kelompok nasabah ini benar-benar tidak bersentuhan dengan keberadaan “bunga”. Kelompok hipotesis ini diklasifikasikan menjadi model 1. Hipotesis yang menyatakan faktor yang mempengaruhi jumlah tabungan di bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Tingkat religiusitas nasabah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut. Menurut pandangan Mehboob ul Hassan (2007) penduduk muslim diasumsikan terbagi menjadi 3 karakter religiusitas. Pertama, muslim taat yang benar-benar menghindari bank konvensional atau bank berbasis bunga. Kelompok ini hanya memiliki rekening di bank Islam. Kedua, kategori muslim yang kurang taat. Kelompok ini memanfaatkan bank Islam dan bank konvensional secara bersama-sama. Ketiga, mengkategorikan muslim tidak taat. Kelompok ini hanya memiliki rekening di bank konvensional meski ada bank Islam di wilayah sekitar mereka. Penelitian Omer (1992), Gerrard dan Cunningham (1997), Al-Sultan (1999), Undip (2000), Okumus (2005), Mehboob ul Hassan (2007), Kadam Shubber dan Alzafri (2008) menyimpulkan bahwa agama merupakan motivasi utama dan faktor signifikan bagi nasabah muslim. Hasil ini lebih

mencerminkan pada muslim kelompok pertama. Sedangkan yang mencerminkan kelompok kedua ditunjukkan oleh hasil penelitian Erol dan El-Bdour (1989), Haron, *et al.* (1994), Anny Ratnawati *et al.* (2000), Jazim Hamidi, *et al.* (2000), Asyraf Wajdi dan Nurdianawati Irwani (2006) yang menunjukkan bahwa agama bukan faktor/motivator utama bagi nasabah memanfaatkan perbankan syariah, tetapi faktor keuntungan ekonomis memegang peranan utama.

2. Bagi hasil (BH) yang diterima nasabah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut. Al-Ghazali (1963) berpendapat, bahwa dasar filosofi nisbah bagi hasil (NBH) adalah keadilan antara *mudharib* dan *shahibul maal*. Keduanya secara sadar harus menerima resiko (*loss*) dan keuntungan (*profit*) yang muncul dari akibat pemanfaatan uang yang dijalankan untuk melakukan bisnis. Pemanfaatan uang berkemungkinan berakhir *positive*, *zero* atau bahkan *negative time preference*. Karenanya pertambahan nilai uang dari akibat bisnis tidak dapat ditentukan di awal kegiatan bisnis, tetapi setelah kegiatan terlaksana. Pandangan tersebut menjadi sumber teori PLS (*profit and loss sharing theory*) yang melahirkan norma penerapan NBH. Penelitian Gerrard dan

Cunningham (1997), Metawa dan Almossawi (1998), Jalaluddin dan Metwally (1999), Okumus (2005) menyimpulkan, bahwa motivasi profitabilitas yang dibenarkan agama (bebas bunga/diterjemahkan dengan NBH) merupakan faktor utama motivasi memanfaatkan bank syariah. Kemudian Mehboob ul Hassan (2007) melakukan studi empiris dengan hasil, bahwa kekuatan visi keislaman (religiusitas) mendorong keyakinan masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat Muslim. Mereka lebih memilih *return* investasi yang sah atau dibolehkan, tidak menjadi soal bagaimana tinggi rendahnya *return* ini jika dibandingkan dengan tingkat bunga atau inflasi dari bank konvensional. Di sisi lain studi empiris Hamid dan Nordin (2001) menyatakan 60% responden berpendapat bahwa NBH dan tingkat bunga adalah sama.

3. Tingkat pendapatan nasabah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut. Menurut *mainstream* Keynesian pendapatan adalah motor penggerak tabungan. Karenanya semakin tinggi tingkat pendapatan, maka semakin tinggi jumlah tabungan. Pendapatan memberikan efek yang positif terhadap tabungan. Hal tersebut

dibuktikan dengan studi empiris yang dilakukan oleh Mansoer dan Suyanto (1998), dan Palar (2000). Bila memasukkan asumsi “*altruitas*” (Sadono Sukirno, 2000) ternyata tabungan tidak bergantung pada tinggi rendahnya pendapatan (Efriyati Sumastuti, 2008).

4. Tingkat beban tanggungan keluarga nasabah memberi pengaruh negatif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut. Menurut hipotesis siklus hidup (*life cycle hypothesis*), umur merupakan salah satu hal yang mempengaruhi tabungan. Umur dalam hal ini berkaitan dengan produktivitas dan dapat dinyatakan sebagai rasio penduduk di luar usia kerja dengan penduduk usia kerja (*dependency ratio*). Semakin tinggi rasio ketergantungan usia tidak bekerja dengan usia bekerja akan cenderung mengakibatkan tabungan semakin rendah. Penelitian tentang hubungan tabungan dengan *dependency ratio* dilakukan Leff (1969), Hyunt (1979), Loayza dan Shankar (2000), serta Nugroho dan Widiastuti (2003) dengan hasil negatif dan signifikan.

5. Kepercayaan nasabah atas soliditas dan reputasi bank syariah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut. Kepercayaan (*trust*) yang berarti keyakinan untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan bank syariah dengan indikasi tetap menitipkan uangnya melalui produk tabungan bank syariah. Dengan demikian, kepercayaan merupakan variabel penting dalam mempengaruhi nasabah untuk tetap memilih bank syariah sebagai tempat menabung. Hal ini ditunjang oleh berbagai hasil penelitian seperti Moorman, *et al.* (1992); Garbarino dan Johnson (1999); Walczuch, *et al.* (2001); Liu, *et al.* (2003); Fatmah (2005).

**2.10.2.Faktor yang mempengaruhi pilihan menabung di perbankan syariah bagi kelompok n<sub>2</sub> ((nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional).**

Hipotesis yang mempengaruhi probabilitas pilihan nasabah menabung di perbankan syariah ditunjukkan dengan 6 hipotesis. Kelompok hipotesis ini diklasifikasikan menjadi model 2. Enam hipotesis tersebut adalah:

1. Religiusitas berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
2. Bagi hasil berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

3. Bunga bank konvensional berpengaruh negatif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

Hipotesis ini muncul dari studi teoritik dan empirik sebagai berikut.

Menurut *mainstream* Klasik bunga adalah motor penggerak tabungan. Karenanya semakin tinggi tingkat bunga tabungan, maka semakin tinggi jumlah tabungan. Hasil penelitian Vieneris (1977), Arrieta (1988), Muradoglu dan Taskin (1996), Rotinsulu (1997), Palar (2000), dan Sri Isnowati (2005) menunjukkan bahwa tinggi rendahnya jumlah tabungan sangat ditentukan oleh tingkat suku bunga. Sedangkan penelitian lainnya justru menemukan simpulan, bahwa tingkat suku bunga berpengaruh tidak signifikan (Mansoer dan Suyanto, 1998, Jalaluddin, 1999a). Mankiw (2004) berpendapat, bahwa efek nyata suku bunga terhadap tabungan tidak dapat dipastikan. Penelitian Mehboob ul Hassan (2007) dan Kadom Shubber & Eid Alzafiri menyimpulkan bahwa bunga berpengaruh tidak signifikan pada bank syariah.

4. Pendapatan berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

5. Beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
6. Kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank syariah berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

**2.10.3. Faktor yang mempengaruhi pilihan menabung di perbankan syariah bagi kelompok  $n_3$  ((nasabah non-muslim yang menabung di bank syariah)).**

Hipotesis yang mempengaruhi probabilitas pilihan nasabah menabung di perbankan syariah ditunjukkan dengan 6 hipotesis. Kelompok hipotesis ini diklasifikasikan menjadi model 3. Enam hipotesis tersebut adalah:

1. Religiusitas berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
2. Bagi hasil berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
3. Bunga bank konvensional berpengaruh negatif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
4. Pendapatan berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

5. Beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.
6. Kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank syariah berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung di bank syariah dari pada bank konvensional.

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### 3.1. Konsep dan Operasionalisasi Variabel

Penelitian ini melibatkan variabel tak bebas (*dependent variable*) berupa perilaku menabung (SB) dan variabel bebas (*independent variable*) terdiri dari religiusitas (A), tingkat bagi hasil (BH), tingkat bunga (R), pendapatan (Inc.), beban tanggungan keluarga (B), tingkat kepercayaan (T). Secara rinci dijelaskan sebagai berikut:

Nama Variabel	Definisi dan Pengukuran Variabel
PERILAKU MENABUNG	<p>Keputusan menitipkan bagian pendapatan yang tidak dikonsumsi di perbankan syariah atau perbankan konvensional. Dalam penelitian ini variabel perilaku menabung dibagi 3 kelompok.</p> <p><i>Pertama:</i> Nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah saja (<math>n_1</math>). Jenis variabel ini diproksi dengan jumlah tabungan di perbankan syariah dalam ukuran rupiah (<b>Totsav</b>).</p> <p><i>Kedua:</i> Nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional (<math>n_2</math>). Jenis variabel ini diproksi dengan dummy variabel (<b>Probsav</b>).</p> <p>1 = apabila responden nyata-nyata menabung di bank syariah lebih besar dari pada di bank konvensional. 0 = apabila responden nyata-nyata menabung di bank syariah lebih kecil dari pada di bank konvensional</p> <p><i>Ketiga:</i> Nasabah <i>non muslim</i> yang menabung di bank syariah dan bank konvensional (<math>n_3</math>). Jenis variabel ini diproksi dengan dummy variabel (<b>Probsav</b>).</p> <p>1 = apabila responden nyata-nyata menabung di bank syariah lebih besar dari pada di bank konvensional 0 = apabila responden nyata-nyata menabung di bank syariah lebih kecil dari pada di bank konvensional</p>
RELIGIUSITAS (A)	<p>Keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorong berpikir, bersikap, berperilaku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya. Terdapat lima indikator untuk mengukur tingkat religiusitas dengan menggunakan model Glock &amp; Stark (1968), yaitu:</p> <p>Ideo/Keyk = Ideologi/Keyakinan (kepercayaan mutlak akan kebenaran ajaran agama). Ada 6 quest.</p> <p>Rtl/Prak. = Ritual/Praktek (mengerjakan kegiatan-kegiatan ritual (shalat, puasa, haji)). Ada 4 quest.</p> <p>Eks/Peglm. = Eksperensial/Pengalaman (pengalaman religius dalam kehidupan sehari-hari). Ada 2 quest.</p> <p>Intel/Peng. = Intelektual (pengetahuan dan pemahaman seseorang</p>

	<p>mengenai ajaran pokok sebagai-mana termuat dalam kitab suci agamanya). Ada 1 quest.</p> <p>Konsks = Konsekuensi (komitmen untuk menjalankan ajaran agamanya dalam kehidupan sehari-hari. Misal, memberi zakat, menghindari riba dalam memilih institusi keuangan). Ada 2 quest.</p> <p>Kelima indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala sikap Likert dengan empat alternatif jawaban. Setiap jawaban akan diberi skor. Skoring dilakukan dengan cara menentukan skor pada setiap item dari tiap-tiap kuesioner sehingga diperoleh skor total dari seluruh kuesioner. Dengan demikian, tingkat religiusitas diukur dengan nilai total dari penjumlahan semua skor jawaban responden terhadap pertanyaan yang berjumlah 15 item yang merupakan penjabaran dari lima indikator tersebut.</p>
BAGI HASIL (BH)	<p>Suatu keuntungan dan/atau kerugian yang timbul dari dana tabungan di perbankan syariah yang diterima penabung pada periode tertentu. Pada penelitian ini BH diproksi dengan nilai nyata pendapatan yang diterima oleh nasabah pada akhir bulan sebelum penelitian ini dilakukan, dalam ukuran rupiah.</p>
BUNGA (R)	<p>Dalam penelitian ini bunga diartikan sebagai suatu tingkat bunga tabungan yang berlaku pada bank konvensional yang dimiliki responden. Pada penelitian ini bunga diproksi dengan nilai nyata pendapatan yang diterima oleh nasabah dari bank konvensional pada akhir bulan sebelum penelitian ini dilakukan, dalam ukuran rupiah.</p>
PENDAPATAN (Inc.)	<p>Total pendapatan yang diperoleh seluruh anggota keluarga dalam satu unit rumah tangga responden, baik dari kepala rumah tangga, isteri maupun anggota rumah tangga yang lain yang dinyatakan dalam rupiah per bulan.</p>
BEBAN TANGGUNGAN KEUARGA (B)	<p>Banyaknya jiwa yang berada dalam satu unit keluarga responden yang tidak memiliki pekerjaan dan tidak memberi sumbangan terhadap pendapatan unit keluarga, dan menjadi tanggungan responden. Dalam penelitian ini jumlah tanggungan keluarga diukur dengan satuan jiwa.</p>
KEPERCAYAAN (T)	<p>Merupakan keyakinan nasabah untuk mempertahankan hubungan jangka pendek dan jangka panjang dengan bank syariah. Terdapat dua indikator untuk mengukur kepercayaan dengan menggunakan model Garbarino (1999), yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Soliditas bank = Keyakinan nasabah menggantungkan diri pada perusahaan (perbankan) yang diperoleh berdasarkan kesesuaian antara harapan dengan kenyataan. Ada 4 quest.</li> <li>2. Reputasi bank = Keyakinan nasabah menggantungkan diri pada perusahaan (perbankan) yang diperoleh berdasarkan jaminan atas resiko yang dapat merusak hubungan nasabah dengan perusahaan. Ada 2 quest.</li> </ol> <p>Dua indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala sikap Likert dengan empat alternatif jawaban. Setiap jawaban akan diberi skor. Skoring dilakukan dengan cara menentukan skor pada setiap item dari tiap-tiap kuesioner sehingga diperoleh skor total dari seluruh kuesioner. Dengan demikian, tingkat kepercayaan diukur dengan nilai total dari penjumlahan semua skor jawaban responden terhadap pertanyaan yang berjumlah 6 item yang merupakan penjabaran dari dua indikator tersebut.</p>

### **3.2. Jenis Perbankan Syariah di Jawa Tengah**

Undang undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah mendefinisikan bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat (Ps.1, ayat 2). Sedangkan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan UUS (Unit Usaha Syariah), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (Ps.1, ayat 1). Sedangkan Ps.1, ayat 7 menyebutkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas BUS (Bank Umum Syariah) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Keduanya dibedakan dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran untuk bank umum syariah (Ps.1, ayat 8), dan tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran untuk BPRS. Sedangkan unit usaha syariah, yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah (Ps.1, ayat 10).

Sampai dengan bulan Desember 2008 di wilayah Jawa Tengah telah beroperasi sebanyak 3 bank umum syariah, 8 UUS (Unit Usaha Syariah), dan 16 BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah).

### **3.3. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1. Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh dan digali langsung dari sumber pertama atau subyek penelitian (Rachmat Kriyantono, 2007), yang dalam penelitian ini adalah nasabah penabung di bank umum syariah Jawa Tengah. Data primer diperlukan untuk kebutuhan analisis terhadap variabel-variabel penelitian yang berkait dengan:

1. Variabel perilaku menabung (item pertanyaan A).
2. Variabel relijiusitas (item pertanyaan B).
3. Variabel tingkat bagi hasil (BH) (item pertanyaan C).
4. Variabel suku bunga (item pertanyaan C)
5. Variabel pendapatan.(item pertanyaan D).
6. Variabel beban tanggungan keluarga (item pertanyaan F).
7. Variabel kepercayaan (item pertanyaan G)

Semua jenis data primer yang diperlukan dalam penelitian ini diperoleh melalui penggunaan instrumen angket terstruktur.

## **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua/sekunder. Data sekunder penelitian ini diperlukan untuk kebutuhan *cross check* terhadap data primer, seperti data tentang tingkat suku bunga. Semua data sekunder diperoleh melalui dokumentasi dari sumber-sumber resmi seperti lembaga-lembaga perbankan konvensional yang berada di wilayah Semarang, Pekalongan, Purwokerto, dan Solo.

### **3.3.2. Sumber Data**

Sumber data adalah subjek yang memberi data/informasi penelitian yang dibutuhkan. Sumber data bisa berupa manusia, benda, keadaan, dokumen, atau institusi (Sugiyono, 2002). Sumber data dalam penelitian ini adalah:

1. Lembaga perbankan syariah yang terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah), dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) yang beroperasi di wilayah Jawa Tengah. Penelitian ini membatasi hanya pada Bank Umum Syariah, yang terdiri dari Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Syariah Mandiri (BSM), dan Bank Mega Syariah Indonesia (BMSI) yang beroperasi di wilayah propinsi Jawa Tengah hingga Desember 2008 di mana penelitian ini mulai dirancang.  
Pertimbangan pemilihannya karena:

- a. Pengelolaan bank umum syariah sudah dijalankan secara mandiri dan murni syariah, baik terhadap aset, dan produk penyimpanan, serta pembiayaan. Sedangkan UUS (Unit Usaha Syariah) masih merupakan unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk. Dengan demikian, pengelolaan aset, produk penyimpanan, dan pembiayaan masih berkemungkinan tidak berlandaskan pada prinsip syariah secara murni.
  - b. Kegiatan bank umum syariah memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Sedangkan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Di sisi kuantitas aset dan nasabah penabung BPRS masih relatif rendah (jumlah aset Rp.99.511.895.550,- yang terdiri dari DPK Rp.64.540.769.386,-). Dengan latar pertimbangan tersebut, diasumsikan bahwa karakter nasabah BPRS sudah terwakili pada nasabah penabung BUS.
2. Semua nasabah/penabung di Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, dan Bank Mega Syariah yang berada di wilayah propinsi Jawa Tengah yang terdiri dari 295.468 penabung

### **3.4. Populasi dan Sampel**

#### **3.4.1. Populasi**

Populasi adalah keseluruhan obyek atau fenomena yang diteliti. Sugiyono (2000) menyebutnya sebagai wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari, kemudian ditarik suatu kesimpulan. Bentuk populasi dalam penelitian ini adalah nasabah bank umum syariah di wilayah Jawa Tengah.

Populasi penelitian ini terdiri dari pemilik rekening tabungan *mudharabah* bank umum syariah di wilayah Jawa Tengah yang berjumlah 295.498 nasabah tanpa mempertimbangkan latar belakang agama. Dengan tidak membedakan latar belakang agama, penelitian ini bisa mengungkap gambaran tentang sikap dan perilaku masyarakat non-muslim terhadap perbankan syariah.

Mengingat banyak dan luasnya sebaran populasi, maka akan ditempuh cara pengambilan sampel. Kebijakan ini secara metodologis dibenarkan sepanjang sampel mampu merepresentasikan populasi (Sugiyono, 2002). Selisih antara ciri-ciri dalam sampel dengan ciri-ciri populasinya harus dijaga kedekatannya, dan dapat diperkirakan (Kriyantono, 2007).

### **3.4.2. Sampel**

#### **1. Teknik Penentuan Lokasi dan Sampel**

Lokasi penelitian ini adalah semua kantor cabang BMI, BSM, dan BMSI yang berada di wilayah Jawa Tengah, meliputi kota Semarang, Pekalongan, Purwokerto, dan Solo. Pertimbangan hanya pada kantor cabang, karena:

- a. Di kantor cabang berbagai variasi transaksi bisa dilakukan yang tidak terjadi di kantor-kantor cabang pembantu, maupun kantor kas atau gerai layanan.
- b. Informasi tentang inovasi produk bank syariah juga sangat potensial diketahui di kantor-kantor cabang bank umum syariah.

Penentuan sampel dilakukan dengan teknik *systematic sampling*. Teknik ini lebih memudahkan seleksi terhadap populasi yang besar dan lebih akurat serta menghemat waktu dan tenaga (Rahmat Kriyanto, 2006). Masing-masing nasabah yang diteliti pada bank syariah mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Tidak ada pengistimewaan nasabah tertentu untuk dijadikan sebagai sampel dan menafikan yang lain. Cara yang ditempuh dalam teknik ini adalah menentukan interval nomor tertentu pada nomor urut kedatangan nasabah di bank bersangkutan untuk bertransaksi. Pekerjaan ini berakhir hingga diperoleh jumlah sampel yang dibutuhkan pada masing-masing

bank dimaksud. Interval nomor dimaksud adalah pada kelipatan lima (1, 5, 10, 15, 20, 25, dst.). Mengingat teknik *systematic sampling* termasuk dalam kategori *probability sampling*, maka data yang didapat dari sampel memungkinkan dijadikan pijakan proses generalisasi.

## 2. Teknik Penentuan Besaran Sampel

Teknik penentuan besaran sampel pada penelitian ini menggunakan rumus *Slovin*. Rumus *Slovin* diterapkan untuk jumlah populasi yang telah diketahui (*Slovin* dalam Rachmat Kriyantono, 2007). Formula tersebut adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + (N * E^2)} \quad (3.1)$$

dimana *n* adalah besarnya sampel, *N* adalah populasi dan *E* adalah maksimum kesalahan yang masih ditoleransi (0,05). Dengan populasi berkisar 295.468 penabung, maka hasil penghitungan besaran sampel (*n*) dengan menggunakan rumus *Slovin* adalah sebesar 399,68 sehingga dibulatkan menjadi 400 orang.

Sebaran 400 sampel nasabah/penabung dipilih dari 9 kantor cabang yang menyebar di 4 kota penelitian secara proporsional.

Rumus pembagiannya adalah:

$$n = \frac{\text{Total Sampel}}{\text{Total Populasi}} \times \text{S Populasi tiap-tiap Kantor Cabang} \quad (3.2)$$

Hasil perhitungan dengan menggunakan rumus tersebut di atas adalah sebagaimana pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1  
Populasi Penelitian pada Masing-Masing Kantor Cabang  
Bank Umum Syariah di Jawa Tengah

No.	Kantor Cabang	Jumlah Populasi dan Sampel									Jumlah		
		Bank Muamalat Indonesia			Bank Syariah Mandiri			Bank Mega Syariah					
		Populasi	Sampel		Populasi	Sampel		Populasi	Sampel		Populasi	Sampel	
			asi	Σ		%	asi		Σ	%		Σ	%
01	Semarang	61.285	83	20,75	36.428	49	12,25	1.329	2	0,5	99.042	134	33,5
02	Pekalongan	40.876	55	13,75	33.954	46	11,5	-	-	-	74.830	101	25,25
03	Purwokerto	29.394	40	10,00	21.952	30	7,5	-	-	-	51.346	70	17,5
04	Solo	39.517	53	13,25	30.733	42	10,5	-	-	-	70.250	95	23,75
	Jumlah	171.072	231	57,75	123.067	167	41,75	1.329	2	0,5	295.468	400	100

### 3.5. Model Analisis dan Uji Hipotesis

Analisis dalam penelitian ini akan dilakukan dalam bentuk analisis deskriptif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif diperlukan untuk memberikan gambaran bahwa masyarakat berdasarkan karakteristiknya memiliki perilaku menabung yang berbeda-beda di perbankan syariah. Penggambaran ini dapat bermanfaat dalam merumuskan suatu kebijakan yang berkaitan dengan upaya pengembangan perbankan syariah, khususnya di daerah penelitian disertasi ini. Analisis kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan dua teknik analisis utama, yakni model logit, dan OLS. Sedangkan teknik analisis uji hipotesis menggunakan uji tes rasio fungsi *log likelihood*,

dan pengujian *run test*, uji t. Model yang akan dikembangkan dalam penelitian ini dengan analisis logit dan OLS adalah 4 buah model dengan karakteristiknya masing-masing.

### 3.5.1. Model Regresi OLS

Analisis OLS digunakan untuk mengetahui intensitas pilihan menabung di perbankan syariah. Pekerjaan ini tidak dapat dilakukan oleh analisis logit. Dengan menggunakan variabel-variabel yang telah disebutkan pada subbab sebelumnya, maka model OLS untuk kasus ini adalah:

$$\text{Totsav} = \beta_0 + \beta_1 A + \beta_2 \text{BH} + \beta_3 \text{Inc.} + \beta_4 N + \beta_5 T \quad (3.3)$$

Model penelitiannya diterapkan pada model 1 sebagai berikut:

**Model 1:** diterapkan terhadap sampel nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ). Pada model ini tidak memasukkan variabel “tingkat suku bunga” dengan pertimbangan kelompok sampel ini tidak

berhubungan dengan keberadaan “bunga”.

$$\text{Totsav} = f(A, \text{BH}, \text{Inc.}, B, T) \quad (3.4)$$

$$\text{Totsav} = \beta_0 + \beta_1 A + \beta_2 \text{BH} + \beta_3 \text{Inc.} + \beta_4 B + \beta_5 T + \mu \quad (3.5)$$

Keterangan:

Totsav = Jumlah tabungan seluruh sampel nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah saja.

$\beta_0$  = Nilai konstanta.

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$	=	Koefisien regresi variabel A, BH, Inc., B, T
A	=	Variabel religiusitas
BH	=	Variabel Bagi Hasil
Inc.	=	Variabel tingkat pendapatan
B	=	Variabel tingkat beban tanggungan keluarga
T	=	Variabel tingkat kepercayaan kepada bank

### 3.5.2. Model Regresi Logit

Mudrajat Kuncoro (2004) menyebut model logit sebagai suatu cara untuk mengkuantitatifkan hubungan antara probabilitas dua pilihan dengan beberapa karakteristik yang dipilih. Suatu probabilitas merupakan angka satu (1) dan nol (0). Sedangkan Imam Ghozali (2005) menyebut *logistic regression* sebetulnya mirip dengan analisis diskriminan yaitu untuk menguji probabilitas terjadinya variabel dependen dapat diprediksi dari variabel independen. Namun demikian asumsi *multivariate normal distribution* tidak dapat dipenuhi karena variabel bebas merupakan campuran antara variabel kontinyu (metrik) dan kategorikal (nonmetrik).

Dengan demikian, penggunaan model logit dapat diterapkan pada penelitian yang variabel dependennya berupa data kualitatif yang mencerminkan pilihan antara dua alternatif dan tidak memerlukan normalitas data pada variabel bebasnya. Karena variabel dependen penelitian ini terdiri dari data kualitatif yang berupa pilihan antara menabung hanya di bank syariah dengan menabung bersama-sama di

bank syariah dan bank konvensional, maka pilihan menggunakan model logit untuk analisis uji hipotesis dapat dipertanggungjawabkan.

Model dasar Logit adalah

$$\ln\left[\frac{P}{1-P}\right] = \beta_0 + \beta_i X_i \quad (3.6)$$

atau secara lengkap Imam Ghozali (2005) menyatakan persamaan sebagai berikut:

$$\ln\left[\frac{P}{1-P}\right] = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k \quad (3.7)$$

Persamaan (1) diatas dapat disederhanakan dengan mengeksponensialkan kedua sisi persamaan menjadi:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-\beta_0 - \beta_i X_i}} \quad (3.8)$$

Dalam persamaan (3.8) jika nilai  $b_i X_i$  adalah  $+\infty$  maka nilai P adalah 1, demikian juga sebaliknya apabila nilai  $b_i X_i$  adalah  $-\infty$  maka nilai P adalah 0. Maka nilai P sebagai representasi probabilitas variabel terikat dalam model Logit ini hanya akan berada diantara nilai 0 dan 1 (Studentmund, 2001).

Metode ini dipilih dalam hal variabel dependen (*dependent variable*) berupa variabel dummy (*dummy variabel*) yang bernilai antara 0 dan 1 atau bentuk persentase bernilai antara 0 dan 100 (Ramanathan, 1992). Dalam penelitian ini sebagai variabel dependen adalah menabung lebih besar di bank syariah dibanding di bank konvensional dan menabung lebih kecil di

bank syariah dibanding di bank konvensional. Untuk pengukurannya, apabila sampel menabung lebih besar di bank syariah dibanding di bank konvensional, maka bernilai 1. Sedangkan nilai 0 jika sampel menabung lebih kecil di bank syariah dibanding di bank konvensional, atau dituliskan sebagai berikut:

$Y = 1$  = Menabung lebih besar di bank syariah dibanding di bank konvensional

$Y = 0$  = Menabung lebih kecil di bank syariah dibanding di bank konvensional

Dalam suatu model Logit, variabel independen (Y) yang ditaksir dari suatu persamaan linear ternyata memiliki probabilitas bersyarat (Gujarati, 2005). Nilai Y tersebut terletak dalam batas antara 0 (nol) dan 1 (satu). Dalam penerapannya dalam hal menabung pada bank syariah, dapat dimisalkan sebagai berikut:

$P$  = probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dibanding di bank konvensional

$1 - P$  = probabilitas menabung lebih kecil di bank syariah dibanding Di bank konvensional

Dengan menggunakan variabel-variabel yang telah disebutkan pada sub bab sebelumnya dan mengacu pada model yang dijelaskan dalam Mudrajat Kuncoro (2004) dan Dallal (2005), maka Model Logit pada penelitian ini adalah :

$$\begin{aligned}
P ( Y =1 &= \text{menabung lebih besar di bank syariah dibanding di bank} \\
&\text{konvensional)} \\
&= 1/\{1+\exp[-(\beta_0+\beta_1A +\beta_2BH +\beta_3R +\beta_4\text{Inc.} +\beta_5B+\beta_6T)]\} \quad (3.9)
\end{aligned}$$

Model penelitiannya sebagai berikut:

**Model 2:** diterapkan terhadap sampel nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ). Model penelitiannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Probsav} = f (A, BH, R, \text{Inc.}, B, T) \quad (3.10)$$

$$\text{Probsav} = \beta_0 + \beta_1A + \beta_2BH + \beta_3R + \beta_3\text{Inc.} + \beta_4B + \beta_5T + \mu, \quad (3.11)$$

Dimana:

$\text{Probsav}$  = Pilihan menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional

$\beta_0$  = Nilai konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$  = Koefisien regresi dari masing-masing variabel A, BH, R, Inc., B, T

A = Variabel religiusitas

BH = Variabel Bagi Hasil

R = Variabel tingkat suku bunga

Inc. = Variabel tingkat pendapatan

B = Variabel tingkat beban tanggungan keluarga

T = Variabel tingkat kepercayaan kepada bank

**Model 3:** diterapkan terhadap sampel nasabah non-muslim yang menabung di bank syariah ( $n_3$ ). Model penelitiannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Parsav} = f (A, BH, R, \text{Inc.}, B, T) \quad (3.12)$$

$$\text{Parsav} = \beta_0 + \beta_1A + \beta_2BH + \beta_3R + \beta_3\text{Inc.} + \beta_4B + \beta_5T + \mu, \quad (3.13)$$

Dimana:

Parsav= Pilihan menabung lebih besar di bank syariah dari  
pada bank konvensional

$\beta_0$  = Nilai konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$  = Koefisien regresi dari masing-  
masing variabel A, BH, R, Inc., B, T

A = Variabel religiusitas

BH = Variabel Bagi Hasil

R = Variabel tingkat suku bunga

Inc. = Variabel tingkat pendapatan

B = Variabel tingkat beban tanggungan keluarga

T = Variabel tingkat kepercayaan kepada bank

### **3.5.3. Justifikasi Uji Statistik**

#### **3.5.3.1. Uji Model OLS**

##### **1. Uji Deteksi Pelanggaran Asumsi Klasik**

###### **1.1. Multikolinieritas**

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (Imam Ghazali, 2009). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Untuk mendeteksi penyakit multi-kolinieritas dapat menggunakan nilai  $R^2$ , analisis matrik korelasi variabel-variabel independen, atau berpatokan pada nilai tolerance dan VIF (Imam Ghazali, 2009).

## 1.2. Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$ . Penyakit ini sering ditemukan pada data time series. Pada data crosssection, masalah autokorelasi relatif jarang terjadi (Imam Ghozali, 2009). Ada atau tidak adanya autokorelasi dapat dideteksi dengan menggunakan beberapa uji, yakni DW test (Durbin-Watson), LM test (Uji Langrange Multiplier), Uji Statistik Q, atau dengan Run Test. Uji *run test* dilakukan untuk melihat apakah ada autokorelasi variabel bebas dengan cara melihat nilai residunya (Gujarati, 2003). Rumus *run test* adalah:

$$\text{Mean, } E(R) = \frac{2N_1N_2}{N} + 1 \quad (3.14)$$

$$\text{Variance, } d^2_R = \frac{2N_1N_2(2N_1N_2 - N)}{(N)^2(N - 1)} \quad (3.15)$$

Keterangan:

$N_1$  = jumlah residu dengan nilai positif

$N_2$  = jumlah residu dengan nilai negatif

$N$  =  $N_1 + N_2$

## 1.3. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Imam Ghozali, 2009). Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka tidak terjadi penyakit heteroskedastisitas. Uji Park, atau Uji Glejser merupakan uji statistik yang dapat dipakai untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas.

#### **1.4. Normalitas Residual**

Uji normalitas residual bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Imam Ghozali, 2009). Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak, yakni dengan analisis grafik dan uji statistik.

#### **3.5.3.2. Uji Model Logit**

Untuk menentukan justifikasi statistik bagi masing-masing variabel yang diuji adalah dengan menggunakan nilai Wald-Ratio. Susilowati *et.al.* (2001), Garson (2006) dan Satorra (2005) menyebutkan bahwa dalam analisis menggunakan model Binary Logit, nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) tidak dipergunakan (*invalid*) untuk menguji kesesuaian model (*uji goodness of fit*). Oleh karena itu kesesuaian model dalam penelitian ini dilihat dari nilai *percentage of correct prediction* dan nilai koefisien kai-kuadrat atau *Chi-Square*.

Beberapa hal penting yang perlu diperhatikan dalam penggunaan model Logit untuk suatu analisis (Garson, 2006, Imam Ghozali, 2005) adalah:

### **1. Log Likelihood.**

Likelihood adalah probabilitas dari sebuah nilai variabel dependen yang diobservasi dapat diprediksi oleh sebuah nilai dari variabel-variabel independen. Sebagaimana probabilitas yang lain, nilai *likelihood* bervariasi antara nol dan satu. Adapun *Log Likelihood* bervariasi antara nol dan minus tak terhingga (dikarenakan nilai log dari bilangan antara nol dan satu adalah negatif). Fungsi *likelihood* (L) menurut Satorra (2005) dinotasikan:

$$L = \prod_{i=1}^n p^{y_i} (1 - p_i)^{1 - y_i} \quad (3.16)$$

Dimana dalam persamaan diatas  $h_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1}$ , dan nilai  $i = 1, 2, \dots, n$ .

### **2. Maximum Likelihood Estimation**

Uji adalah digunakan untuk mengestimasi logistik adalah dengan menggunakan metode *Maximum Likelihood Estimation* (MLE). MLE adalah metode yang digunakan untuk menghitung koefisien logit. Model logistik menggunakan teknik MLE dapat diartikan sebagai seberapa besar kemungkinan *log odds* (log

peluang) variabel dependen yang diteliti dapat diprediksi dengan suatu variabel independen dalam model logistik.

### **3. Chi-square test of goodness of fit**

Apabila hasil chi kuadrat uji kesesuaian model ternyata tidak signifikan maka model telah sesuai. Demikian pula jika hasil chi kuadrat uji kesesuaian model ternyata signifikan, maka model tidak sesuai dengan data. Hasil uji kesesuaian model dengan chi kuadrat ini ditampilkan untuk regresi logistik multinomial dalam bentuk nilai uji kesesuaian model.

### **4. Hosmer and Lemeshow's goodness of fit test**

Uji HL ini berkemiripan dengan uji kesesuaian model chi kuadrat, namun lebih banyak dipakai dalam regresi logistik binomial. HL menguji hipotesis nol bahwa data empiris cocok atau sesuai dengan model. Apabila hasil uji kesesuaian model HL ini bernilai lebih dari 0,5 berarti hipotesis nol gagal ditolak yang berarti tidak ada perbedaan antara nilai yang diobservasi dengan nilai yang diprediksi oleh model. Ini menunjukkan bahwa model yang dimaksud adalah yang paling sesuai.

### **5. Wald statistic test**

Uji ini adalah uji alternatif yang sering kali digunakan untuk menguji signifikansi dari masing-masing koefisien logit

pada tiap-tiap variabel independen. Pengukuran nilai  $z$  dalam Wald test menurut Satorra (2005) adalah dengan rumus:

$$z = \frac{\hat{B}}{SE} \quad (3.17)$$

## 6. Logit coefficients

Disebut juga dengan *unstandardized logistic regression coefficient*. Angka ini dapat disamakan dengan nilai koefisien  $b$  dalam regresi OLS. Keduanya dapat digunakan untuk membuat suatu persamaan dan memprediksikan suatu nilai hasil.

## 7. R-square

$R^2$  dalam model logistic berbeda dengan  $R^2$  dalam analisis regresi berganda. Dalam regresi berganda  $R^2$  mengukur tingkat keeratan dan ketepatan (*goodness of fit*) antara variabel independen dengan variabel dependen.  $R^2$  tidak tepat digunakan dalam logistik sebab tidak mungkin mengamati nilai 0 dan 1 pada variable dependent.

## 8. Pseudo R-square.

Alternatif untuk mengukur ketepatan pada model logistik adalah Pseudo R-square yang bisa digunakan dalam logistik binomial maupun multinomial. Hasil pseudo R-square dapat dianalogikan sebagai koefisien kontinjensi yang interpretasinya sama sebagaimana R-square. Nilai maksimum Pseudo R-Square

adalah kurang dari 1, dan bisa digunakan untuk regresi logistik binomial maupun multinomial.

Pseudo R-square menurut Mc Fadden (1990) adalah

$$pseudoR - square = 1 - \left[ \frac{LL_{null}}{LL_k} \right]^{1/n} \quad (3.18)$$

### 9. Cox and Snell R-square

Alat uji ini adalah interpretasi untuk model likelihood yang meniru dari R-Square pada regresi berganda yang didasarkan pada estimasi likelihood. Tetapi dengan nilai maksimum dibawah 1,0 mengakibatkan sulit untuk diinterpretasikan. Cox and Snell R-square menurut Newsom (2005) dirumuskan sebagai berikut:

$$R^2 = 1 - \left[ \frac{-2LL_{null}}{-2LL_k} \right]^{2/n} \quad (3.19)$$

dengan  $LL_{null}$  adalah log likelihood dalam model logistik dengan konstanta (intersep) dan  $LL_k$  adalah model yang mencakup keseluruhan prediktor. Sedangkan n adalah jumlah observasi.

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA PENELITIAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Secara geografis Jawa Tengah terletak di antara provinsi Jawa Barat dan provinsi Jawa Timur, serta Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Posisinya terletak pada 5° 40' dan 8° 30' Lintang Selatan dan 108° 30' dan 111° 30' Bujur Timur. Luas wilayah Jawa Tengah adalah 3,25 juta hektar, dengan jumlah penduduk sebanyak 34.677.730 orang (2008) dengan tingkat kepadatan penduduk mencapai 988,7 per kilometer persegi. Jumlah tersebut terdiri dari 49,89 persen pria dan 50,11 persen wanita. Provinsi Jawa Tengah dibagi menjadi 29 kabupaten dan 6 kota (BPS Propinsi Jawa Tengah, 2008).

Proses pertumbuhan ekonomi penduduk wilayah Jawa Tengah mendapat dukungan lembaga perbankan konvensional dan syariah. Jumlah perbankan konvensional sebanyak 263 kantor cabang bank umum dan 1.054 kantor bank perkreditan rakyat (BPR) (Statistik Perbankan Indonesia - Vol. 7, No. 1, Desember 2008), dengan dana pihak ketiga sebesar 80.782 triliun rupiah. Sedangkan perbankan syariah sebanyak 5 (lima) bank umum dengan 9 (sembilan) kantor cabang, dan 11 (sebelas) Unit Usaha Syariah, serta 16 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Statistik Perbankan Syariah 2008).

Total aset perbankan syariah Jawa Tengah tahun 2010 mencapai 4,4 triliun rupiah atau tumbuh 47,23 persen. Selain aset, indikator dana pihak ketiga (DPK) dan pembiayaan yang disalurkan mengalami peningkatan, yakni tumbuh hingga 44,04 persen atau 2,7 triliun rupiah. Sedangkan pembiayaannya tumbuh 51,95 persen menjadi 3,39 triliun rupiah.

Pertumbuhan pembiayaan yang lebih tinggi dari DPK menyebabkan rasio FDR meningkat dibanding periode yang sama tahun lalu, yakni 124,41 persen dari tahun sebelumnya, yakni 2009 sebesar 117,93 persen. Kualitas pembiayaan syariah juga terlihat dari tingkat NPFs yang tercatat 3,15 persen. Sedangkan pangsa perbankan syariah di Jawa Tengah, yang dilihat dari share total aset perbankan konvensional, baru mencapai 3,19 persen.

#### **4.2. Analisis Profil Responden**

Jumlah sampel penelitian disertasi ini adalah 400 (empat ratus) orang nasabah bank umum syariah yang berada di wilayah Jawa Tengah. Akan tetapi proses pencarian data penelitian ini sesungguhnya mencapai 800 orang nasabah. Setelah dicermati ternyata banyak isian instrumen penelitian (angket) yang tidak sempurna/lengkap. Instrumen-instrumen yang tidak lengkap dieliminasi dari proses analisis selanjutnya. Jumlah 400 (empat ratus) sampel terdiri dari 169 nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ); 165 orang merupakan nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ); serta 66 merupakan nasabah non-muslim ( $n_3$ ). Besaran sampel 66 nasabah non muslim ditentukan

dari rasio nasabah non muslim di perbankan syariah yang bergerak antara 11 hingga 20 persen. Penelitian ini mengambil kisaran tengah pada hitungan 16 persen dari total sampel penelitian yang berjumlah 400 orang, yakni 66 orang.

#### **4.3. Uji Pengelompokan Nasabah Menjadi Tiga Kelompok: a) Muslim Hanya Menabung di Bank Syariah, b) Muslim Menabung Bersama-sama di Bank Syariah dan Bank Konvensional, dan c) Non Muslim**

Secara garis besar tingkat religiusitas, bagi hasil, dan kepercayaan yang berlaku di perbankan syariah sebagai variabel utama -- di samping bunga, pendapatan, dan beban tanggungan keluarga -- yang menjadi faktor penentu perilaku menabung di bank syariah dalam penelitian ini diberlakukan pada 4 (empat) kelompok nasabah. Keempatnya adalah nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ), muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ), dan non muslim yang menabung di bank syariah ( $n_3$ ).

Faktor yang mempengaruhi perilaku menabung di bank syariah dianalisis dengan menggunakan model OLS dan Logit. Faktor-faktor religiusitas (A), bagi hasil (BH), bunga tabungan yang berlaku di perbankan konvensional (R), pendapatan (Inc.), beban tanggungan keluarga (BTK), dan kepercayaan (T) yang mempengaruhi probabilitas menabung di bank syariah untuk kelompok responden  $n_2$ ,  $n_3$ ,  $n_4$ , dianalisis dengan model logit. Sedangkan responden muslim yang hanya menabung di bank syariah saja ( $s_1$ ) dianalisis dengan model OLS.

Skenario pemilahan analisis di atas didasarkan pada hasil uji beda dengan model *chow test* yang menunjukkan besaran nilai  $t_{-hit}$  dibanding nilai  $t_{-tab}$ . Pertama, uji beda antara responden muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ) dengan responden muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ). Hasil uji menunjukkan nilai  $F_{-hit}$  sebesar 2,038 dan  $F_{-tab}$  1,196. Kedua, uji beda antara responden muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ) dengan responden non muslim yang menabung di bank syariah ( $n_3$ ). Hasil uji menunjukkan nilai  $F_{-hit}$  sebesar 6,345 dan  $F_{-tab}$  1,196. Ketiga, uji beda antara responden muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) dengan nasabah non muslim bank syariah ( $n_3$ ). Hasil uji menunjukkan nilai  $F_{-hit}$  sebesar 6,977 dan  $F_{-tab}$  1,980. Fakta empirik yang menunjukkan nilai  $F_{-hit}$  lebih besar dibanding dengan nilai  $F_{-tab}$  untuk ketiga kelompok uji  $n_1$  dengan  $n_2$ ,  $n_1$  dengan  $n_3$ , dan  $n_2$  dengan  $n_3$  tersebut menggambarkan adanya perbedaan karakter perilaku antara kelompok nasabah  $n_1$ ,  $n_2$  dan  $n_3$  memang benar-benar nyata.

#### **4.4. Uji Reliabiltras dan Validitas Instrumen**

##### **4.4.1. Uji Reliabiltras Variabel Religiusitas dan Kepercayaan (*trust*)**

Mengukur reliabilitas instrumen dalam sebuah rangkaian penelitian adalah sangat penting. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten (Imam Ghozali,

2009). Pengukuran reliabilitas dapat dilakukan dengan cara *one shot*. Salah satu bentuk uji yang dapat dipakai adalah uji statistik Cronbach Alpha (Imam Ghozali, 2009). Suatu variabel dapat dikategorikan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha*  $>0,60$  (Nunnally, 1960 sebagai mana dikutip Imam Ghozali, 2009).

Hasil uji reliabilitas untuk instrumen variabel religiusitas dapat dijelaskan sebagai mana pada lampiran 2. Ke 15 butir pengukuran variabel religiusitas menunjukkan “r Alpha positif” dan lebih besar dari 0,60 ( $ind_1 = 0,877$ ;  $ind_2 = 0,874$ ;  $ind_3 = 0,871$ ;  $ind_4 = 0,870$ ;  $ind_5 = 0,915$ ;  $ind_6 = 0,878$ ;  $ind_7 = 0,875$ ;  $ind_8 = 0,868$ ;  $ind_9 = 0,881$ ;  $ind_{10} = 0,868$ ;  $ind_{11} = 0,884$ ;  $ind_{12} = 0,882$ ;  $ind_{13} = 0,875$ ;  $ind_{14} = 0,873$ ;  $ind_{15} = 0,872$ ). Sedangkan secara keseluruhan nilai Cronbach Alpha adalah 0,885. Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa butir-butir instrumen untuk mengukur tingkat reliabilitas variabel religiusitas dalam penelitian disertasi ini adalah reliabel.

Sedangkan hasil uji reliabilitas untuk instrumen variabel kepercayaan (*trust*) dapat dijelaskan sebagai mana pada lampiran 2. Ke 6 butir pengukuran variabel kepercayaan (*trust*) menunjukkan “r Alpha positif” dan lebih besar dari 0,60 ( $ind_1 = 0,635$ ;  $ind_2 = 0,633$ ;  $ind_3 = 0,632$ ;  $ind_4 = 0,889$ ;  $ind_5 = 0,646$ ;  $ind_6 = 0,660$ ). Sedangkan secara keseluruhan nilai Cronbach Alpha adalah 0,714. Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa butir-butir instrumen untuk mengukur tingkat reliabilitas variabel kepercayaan (*trust*) dalam penelitian disertasi ini adalah reliabel.

#### **4.4.2. Uji Validitas Variabel Religiusitas dan Kepercayaan (*trust*)**

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah/valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Imam Ghozali, 2009). Pengukuran validitas dapat dilakukan lewat uji t, atau melalui uji korelasi bivariate antara masing-masing skor indikator dengan total skor variabel.

Hasil uji validitas instrumen variabel religiusitas dapat dijelaskan sebagai mana pada lampiran 2. Ke 15 item butir pengukuran variabel religiusitas yang merupakan output SPSS. Tampilan output SPSS terlihat bahwa korelasi antara masing-masing indikator ( $Ind_1$  hingga  $Ind_{15}$ ) terhadap total skor variabel religiusitas menunjukkan hasil yang signifikan (taraf signifikan 1 %). Jadi dapat disimpulkan bahwa masing-masing indikator pertanyaan adalah valid. Hasil analisis korelasi bivariate dengan melihat output Cronbach Alpha pada kolom Correlated Item - Total Correlation adalah identik karena keduanya mengukur hal yang sama. .

Sedangkan hasil uji validitas instrumen variabel kepercayaan (*trust*) dapat dijelaskan sebagai mana pada lampiran 2. Ke 6 butir item pengukuran variabel kepercayaan (*trust*) yang merupakan output SPSS. Tampilan output SPSS terlihat bahwa korelasi antara masing-masing indikator ( $Ind_1$  hingga  $Ind_6$ ) terhadap total skor variabel kepercayaan (*trust*) menunjukkan hasil yang signifikan (taraf signifikan 1 %). Jadi dapat disimpulkan bahwa

masing-masing indikator pertanyaan adalah valid. Hasil analisis korelasi bivariate dengan melihat output Cronbach Alpha pada kolom Correlated Item - Total Correlation adalah identik karena keduanya mengukur hal yang sama.

#### 4.5. Analisis Data Deskriptif terhadap Semua Variabel Utama Penelitian

Analisis deskripsi disajikan melalui Tabel 4.1 di bawah ini:

Tabel 4.1  
 Statistik Deskripsi Variabel Utama untuk Semua Responden  
 (N = 400, Kecuali Bunga > N = 229)

Variabel	Minimal	Maksimal	Rerata	Std. Deviasi
Tingkat Pendidikan (Interval)	6,00	19,00	14,75	2,70
Tabungan di BSy (Rupiah)	900.000,00	34.000.000,00	6.285.851,84	4.487.612,62
Religiusitas (Interval)	15,00	60,00	47,41	9,24
Bagi Hasil (Rupiah)	2.450,00	102.400,00	19.213,10	13.923,39
Bunga (Rupiah)	1000,00	54.000,00	10.574,86	8.508,98
Pendapatan (Rupiah)	1000.000,00	17.500.000,00	5.070.177,50	2.582.576,13
Beban Tanggungan Keluarga (Orang)	1,00	8,00	2,29	1,06
Kepercayaan (Interval)	6,00	24,00	18,06	3,72
Umur (Tahun)	18,00	66,00	35,80	9,27

*Sumber:* Data Primer (diolah)

Secara deskriptif hasil olah statistik terhadap data penelitian yang menyangkut keseluruhan variabel utama dapat disajikan dalam bentuk nilai maksimum, minimum, rerata dan standard deviasi seperti pada Tabel 4.1 di atas. Dari Tabel 4.1 di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut

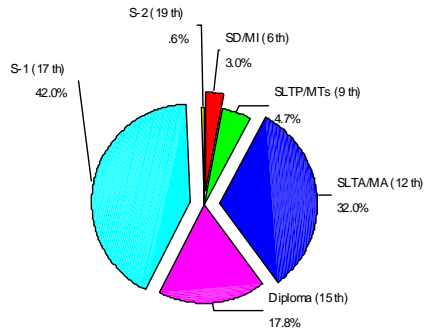
##### 4.5.1. Tingkat Pendidikan Nasabah Perbankan Syariah Jawa Tengah

Kelompok terbesar tingkat pendidikan nasabah perbankan syariah Jawa Tengah adalah berpendidikan sarjana. Fakta ini ditunjukkan oleh

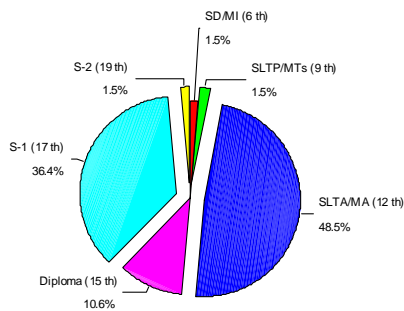
kelompok nasabah untuk semua nasabah sebesar 47,5 persen. Kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah sebesar 42,0 persen. Kelompok nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional sebesar 57,6. Sedangkan kelompok nasabah non muslim didominasi oleh nasabah berpendidikan SMA dengan persentase 48,5. Secara rinci digambarkan melalui Gambar 4.1.

Secara logis, semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka akan mendorong semakin tinggi kualitas berpikir seseorang, yakni berkecenderungan selalu bertindak dengan pertimbangan argumen rasionalitas (Arief Rahman, 2001). Mengacu kepada hasil penelitian ini sesungguhnya dapat digambarkan bahwa karakter nasabah perbankan syariah Jawa Tengah lebih condong sebagai nasabah rasional (perilaku menjalin hubungan dengan orang/pihak lain -- misalnya dengan bank -- karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi) dari pada berkarakter emosional ideologi (perilaku menjalin hubungan dengan orang/pihak lain -- misalnya dengan bank -- karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama).

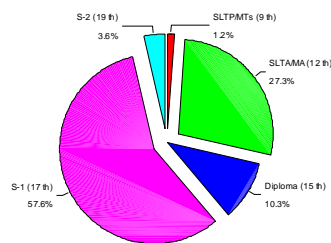
Gambar 4.1  
 Gambar Tingkat Pendidikan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah  
 Kelompok Nasabah Muslim Hanya di Bank Syariah



Kelompok Nasabah Muslim di kedua sistem Bank



Kelompok Nasabah Non Muslim



#### 4.5.2. Total Tabungan Nasabah Perbankan Syariah Jawa Tengah

Total tabungan nasabah perbankan syariah Jawa Tengah menunjukkan besaran paling rendah adalah Rp.900.000,- dan paling tinggi adalah

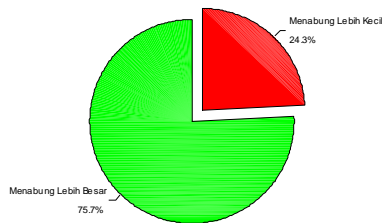
Rp.34.000.000,-. Sedangkan ketika dikategorikan menjadi 4 kelompok, yakni < 1 juta rupiah; 1 juta hingga 5 juta rupiah; 5 juta hingga 10 juta rupiah; dan > 10 juta rupiah ternyata didominasi oleh kelompok yang memiliki tabungan 1 hingga 5 juta rupiah, yakni berkisar 53,3 persen. Sedangkan secara dummy menunjukkan 75,8 % (303 responden) menabung lebih besar di bank syariah, sisanya 24,2 % menabung lebih kecil di bank syariah. Secara rinci ditunjukkan tabel berikut:

Tabel 4.2  
Deskripsi Total Tabungan Nasabah di Bank Syariah Jawa Tengah

Kategori Tabungan	Persentase
>Rp. 10.000.001,-	16.30
Rp. 5.000.001,- - Rp. 10.000.000,-	28.80
Rp.1.000.001,- - Rp. 5.000.000,-	1.80
<Rp. 1.000.000,-	1.80
Total	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Gambar 4.2  
Gambar tentang Perbandingan Tabungan di Bank Syariah dan Bank Konvensional



Temuan data yang menunjukkan, bahwa 75,75 persen penabung menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bisa saja karena alasan ekonomi (rasional) atau alasan non ekonomi (emosional),

bahkan keduanya. Untuk menjelaskan perilaku tersebut di bawah ini ditampilkan data primer hasil pernyataan responden dari instrumen model terbuka. Untuk mempermudah pemahaman, semua pernyataan responden yang berkait dengan latar alasan menabung di bank syariah disusun dengan 4 (tiga) kategori, yakni alasan agama, ekonomi, keduanya, dan alasan lain-lain.

Tabel 4.3 di bawah ini menggambarkan 4 kategori alasan nasabah menabung di bank syariah, yakni alasan agama, alasan ekonomi, alasan keduanya (investasi halal), dan alasan lain-lain. Alasan agama yang digali dari pemahaman nasabah, karena sesuai ajaran agama, tidak bersentuhan dengan bunga, dan tidak mengandung riba sebesar 73,38 %. Kelompok nasabah ini terdiri dari nasabah  $n_1$ . Alasan ini dikategorikan *emosional-ideologis*, karenanya disebut nasabahn *“emosional-ideologis”* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Kelompok nasabah  $n_1$  ternyata ada yang menabung karena alasan investasi halal (kategori motif agama dan ekonomi), yakni sebesar 26,67 %.

Di samping alasan agama terdapat alasan ekonomi. Kelompok nasabah ini terdiri dari  $n_2$  dan  $n_3$ . Mereka bersedia menabung karena memperhitungkan keuntungan yang diperoleh lebih tinggi dibanding bank konvensional, biaya administrasi tabungan rendah dan bahkan tidak ada sama sekali, pelayanan ramah, dan Lebih menguntungkan, tapi dibolehkan agama. Kelompok ini yang bersedia menabung semata-mata karena pertimbangan ekonomi sebesar 79,39 persen dari kelompok nasabah  $n_2$ , dan 89,5 % dari

kelompok nasabah  $n_3$ . Asas alasan ini dikategorikan sebagai karakter *rasional ekonomis*. Proporsi alasan ekonomi untuk kelompok nasabah  $n_4$  sebesar 47,5 persen.

Tabel 4.3

Deskripsi Latar Alasan Menabung Nasabah di Bank Syariah Jawa Tengah

No.	Kategori	Klasifikasi Variasi Alasan	$n_1$	$n_2$	$n_3$	$n_4$
			%	%	%	%
1.	Alasan Agama	Perintah agama/Sesuai ajaran agama	29,60			12,50
		Tidak bersentuhan dengan bunga	15,38			6,50
		Tidak mengandung riba	28,40			12,00
2.	Alasan Ekonomi	Keuntungan lebih tinggi dari bank konvensional		33,33	47,0	21,50
		Pelayanan ramah		18,79	15,2	10,25
		(Tidak ada) biaya administrasi rendah			27,3	4,50
		Lebih menguntungkan, tapi dibolehkan agama		27,27		11,25
3.	Ekn & Agm	Motivasi Investasi, tetapi halal	26,67	14,50		17,25
4.	Alasan Lain-Lain	Untuk pembayaran/penerimaan gaji			3,0	0,50
		Transaksi bisnis dengan kolega yang di Bank Syar.		6,02	7,6	3,75
	Jumlah			100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Kelompok ketiga memiliki alasan ketersediaan menabung di bank syariah karena berniat investasi yang dihalalkan agama. Persentase kelompok ini mencapai 14,50 persen untuk kelompok nasabah  $n_2$ . Variasi alasan kelompok ini tidak murni mencerminkan asas *emosional ideologis*, tetapi berbaur dengan asas *rasional ekonomis*. Sedangkan proporsi alasan gabungan agama dan ekonomi untuk kelompok nasabah  $n_4$  sebesar 17,25 persen.

#### 4.5.3. Deskripsi Variabel Religiusitas

##### 4.5.3.1. Tingkat Religiusitas Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah ( $n_1$ )

Tingkat religiusitas nasabah muslim yang hanya menabung di perbankan syariah saja digambarkan dengan 4 (empat) kategori, yakni kategori sangat tinggi, tinggi, rendah, dan sangat rendah. Secara rinci ditunjukkan oleh Tabel 4.4. Tabel 4.4 menggambarkan, bahwa tingkat religiusitas nasabah yang hanya menabung di bank syariah Jawa Tengah tergolong “sangat tinggi”, yakni 78.1 persen.

Tabel 4.4  
 Deskripsi Klasifikasi Religiusitas Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah Jawa Tengah

Kategori	Persentase
Sangat Rendah	0.0
Rendah	0.6
Tinggi	21.3
Sangat Tinggi	<b>78.1</b>
Total	100

*Sumber:* Data Primer (diolah)

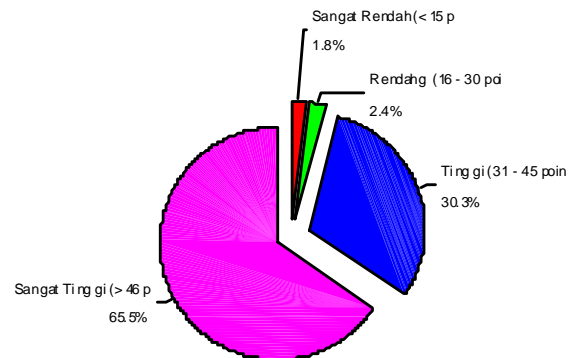
#### **4.5.3.2. Tingkat Religiusitas Nasabah Muslim yang Menabung bersama-sama di Bank Syariah dan Bank Konv. (n<sub>2</sub>)**

Tingkat religiusitas nasabah muslim yang menabung bersama-sama di perbankan syariah dan konvensional digambarkan dengan 4 kategori.

Gambar 4.3

Gambar tentang Klasifikasi Religiusitas Nasabah Muslim yang Menabung bersama-sama di Bank Syariah dan Bank Konvensional

## RELIGIUSITAS



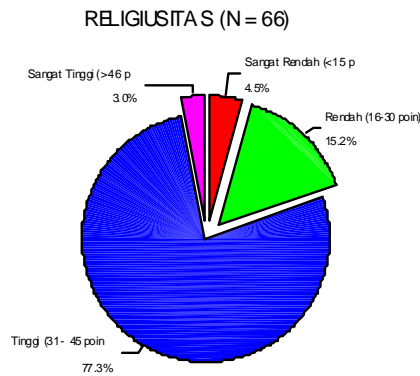
Gambar 4.3 menggambarkan tingkat religiusitas nasabah bank syariah Jawa Tengah dari kelompok nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional tergolong “sangat tinggi”, yakni 65,5%, “tinggi” 30,3%, “rendah” 2,4%, dan “sangat rendah” 1,8%.

### 4.5.3.3. Tingkat Religiusitas Nasabah Non Muslim

Tingkat religiusitas nasabah non muslim perbankan syariah digambarkan dengan 4 kategori, yakni kategori sangat tinggi (pernyataan di atas 46 poin), tinggi (pernyataan 31 poin hingga 45 poin), rendah (pernyataan 16 poin hingga 30 poin, dan sangat rendah (pernyataan di bawah 15 poin). Ternyata tingkat religiusitas nasabah non muslim bank syariah Jawa Tengah tergolong “tinggi”, yakni 77,3 % Secara rinci ditunjukkan oleh Gambar 4.4.

Gambar 4.4

Gambar tentang Klasifikasi Religiusitas Nasabah Non Muslim



Sumber: Data Primer (diolah)

#### 4.5.3.4. Korelasi religiusitas dengan Total Tabungan di Bank Syariah Jawa Tengah

Korelasi religiusitas nasabah dengan total tabungan di bank syariah Jawa Tengah digambarkan oleh Tabel 4.5. Terdapat 4 (empat) kategori ukuran religiusitas. “sangat tinggi” (pernyataan di atas 46 poin), “tinggi” (pernyataan antara 31 poin hingga 45 poin), “rendah” (pernyataan antara 16 poin hingga 30 poin), dan “sangat rendah” (pernyataan di bawah 15 poin). Begitu juga kategori total tabungan diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kategori. Kategori pertama tabungan di atas 10 juta rupiah, tabungan antara 5 juta hingga 10 juta rupiah, tabungan antara 1 juta hingga 5 juta rupiah, dan tabungan di bawah 1 juta rupiah.

Tabel 4.5

Tabulasi Silang Religiusitas Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah dengan Total Tabungan di Bank Syariah Jawa Tengah

Tingkat Religiusitas	Total Tabungan di Bank Syariah														
	<1 jt		1jt-5jt			5 jt-10jt				>10jt			Total		
	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>4</sub> %	n <sub>5</sub> %	n <sub>6</sub> %	n <sub>7</sub> %	n <sub>8</sub> %	n <sub>9</sub> %	n <sub>10</sub> %	n <sub>11</sub> %	n <sub>12</sub> %	n <sub>13</sub> %	n <sub>14</sub> %	n <sub>15</sub> %
Sangat Rendah	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.5	0.0	0.6	1.5	0.0	0.0	1.5	0.0	1.8	4.5
Rendah	0.0	0.0	1.5	0.6	2.4	9.1	0.0	0.0	3.0	0.0	0.0	1.5	0.6	2.4	15.2
Tinggi	0.6	1.8	0.0	11.8	15.8	<b>28.8</b>	5.9	9.7	<b>28.8</b>	3.0	3.0	19.7	21.3	30.3	77.3
Sangat Tinggi	0.6	0.6	0.0	<b>45.0</b>	<b>35.2</b>	0.0	19.5	18.8	3.0	13.0	10.9	0.0	78.1	65.5	3.3
Total	1.2	2.4	1.5	5.74	5.45	39.4	25.4	29.1	36.4	16.0	13.9	22.7	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Informasi yang dapat dipahami dari Tabel 4.5 adalah bahwa korelasi tertinggi untuk responden yang hanya menabung di bank syariah dimiliki oleh nasabah berkategori religiusitas “sangat tinggi” dengan total tabungan nasabah berkisar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah yang mencapai 45 persen. Kemudian rangking kedua sebesar 19.5 persen dimiliki oleh nasabah yang masuk kategori religiusitas “sangat tinggi” dengan total tabungan berkisar antara 5 juta rupiah hingga 10 juta rupiah. Hal ini menunjukkan, bahwa nasabah yang religiusitasnya “sangat tinggi” tidak berhubungan linier dengan perilaku menabung di bank syariah dengan jumlah tabungan kategori sangat tinggi pula, meskipun bagi nasabah yang hanya menabung di bank syariah.

Sedangkan korelasi tertinggi untuk responden nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ditunjukkan oleh kategori religiusitas yang “sangat tinggi” dengan total tabungan antara

1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah yang mencapai 35,2 persen. Kemudian rangking kedua sebesar 18.8 persen dimiliki oleh nasabah yang masuk kategori religiusitas “sangat tinggi” dengan total tabungan berkisar antara 5 juta hingga 10 juta rupiah.

Di sisi lain korelasi tertinggi untuk responden nasabah non muslim bank syariah ditunjukkan oleh besaran 28,8 persen pada kategori religiusitas yang “tinggi” dengan nasabah yang memiliki total tabungan berkisar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah, dan 5 juta rupiah hingga 10 juta rupiah. Kemudian rangking kedua sebesar 19.7 persen dimiliki oleh nasabah yang masuk kategori religiusitas “sangat tinggi” dengan total tabungan nasabah di atas 10 juta rupiah

#### **4.5.3.5. Korelasi religiusitas dengan Kepercayaan Nasabah kepada Bank Syariah Jawa Tengah**

Tabel 4.6 memberi informasi, bahwa korelasi tertinggi untuk responden yang hanya menabung di bank syariah dimiliki nasabah berkategori religiusitas yang “sangat tinggi” dengan kepercayaan yang “sangat tinggi” dengan besaran persentase mencapai 42,6 %. Rangking kedua dimiliki oleh nasabah berkategori religiusitas “sangat tinggi” dengan tingkat kepercayaan yang berkategori “tinggi”.

Tabel 4.6

Tabulasi Silang Religiusitas Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah dengan Kepercayaan kepada Bank Syariah Jawa Tengah

Tingkat Religiusitas	Tingkat Kepercayaan														
	Sngt Tinggi			Total			Sgt Rendah			Rendah			Tinggi		
	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %
Sangat Rendah	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	3,0	0,0	0,6	0,0	0,0	1,8	4,5
Rendah	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	4,5	0,6	0,6	10,6	0,0	1,2	0,0	0,6	2,4	15,2
Tinggi	0,0	1,8	3,0	1,2	2,4	9,1	14,8	23,6	<b>56,1</b>	5,3	2,4	9,1	21,3	30,3	77,3
Sangat Tinggi	0,6	1,2	1,5	0,6	2,4	0,0	34,9	29,7	0,0	<b>42,6</b>	<b>32,1</b>	1,5	78,1	65,5	3,0
Total	0,0	3,0	6,1	5,4	5,5	13,6	50,3	55,2	69,7	47,9	36,4	10,6	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.6 menginformasikan, bahwa korelasi tertinggi nasabah yang hanya menabung di bank syariah dimiliki nasabah berkategori religiusitas yang “sangat tinggi” dengan kepercayaan yang “sangat tinggi” dengan besaran persentase mencapai 42,6 persen. Rangkaian kedua dimiliki oleh nasabah berkategori religiusitas “sangat tinggi” dengan tingkat kepercayaan kepada bank syariah berkategori “tinggi” sebesar 34,9%.

Sedangkan korelasi tertinggi bagi nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional (n<sub>2</sub>) dimiliki nasabah berkategori religiusitas yang “sangat tinggi” dengan kepercayaan yang “sangat tinggi” dengan proporsi mencapai 32,1 %. Rangkaian kedua dimiliki nasabah berkategori religiusitas “sangat tinggi” dengan tingkat kepercayaan kepada bank syariah berkategori “tinggi” sebesar 29,7 persen.

Di sisi lain korelasi tertinggi nasabah non muslim dimiliki nasabah berkategori religiusitas yang “tinggi” dengan kepercayaan yang “tinggi” dengan proporsi 56,1 %. Ranking kedua dimiliki oleh nasabah berkategori religiusitas “rendah” dengan tingkat kepercayaan kepada bank syariah berkategori “tinggi” sebesar 10.6 persen.

#### 4.5.4. Deskripsi Variabel Bagi Hasil

##### 4.5.4.1. Deskripsi Variabel Bagi Hasil yang diterima Nasabah Bank Syariah

Gambaran tentang besaran bagi hasil yang diterima nasabah perbankan syariah Jawa Tengah, baik untuk kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ), kelompok nasabah muslim yang bersama-sama menabung di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ), dan kelompok nasabah non muslim ( $n_3$ ) dideskripsikan oleh Tabel 4.7 sebagai berikut:

Tabel 4.7  
Statistik Deskripsi Variabel bagi hasil yang diterima Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah

Kelompok Responden	N	Satuan	Minimal	Maksimal	Rerata	Std. Deviasi
Muslim Hanya di B.Sy.	169	Rupiah	2.945	91.140	17.331	14.632
Muslim di Kedua Bank Syariah & Konv1	66	Rupiah	3.100	105.400	26.754	19.156
Non Muslim	65	Rupiah	3.265	46.500	21.244	11.157

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.7 menggambarkan, bahwa bagi hasil yang diterima nasabah bank syariah Jawa Tengah secara rata-rata bagi hasil yang diterima nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah adalah Rp.17.331,- dengan minimum Rp.2.945,- dan maksimum Rp.91.140,-. Nasabah muslim yang menabung di kedua sistem perbankan menunjukkan rata-rata bagi hasil yang diterima adalah Rp.26.754,- dengan minimum Rp.3.100,- dan maksimum Rp.105.400,-. Non muslim penabung di bank syariah memiliki rata-rata penerimaan bagi hasil sebesar Rp.21.244,- dengan minimum Rp.3.265,- dan maksimum Rp.46.500,-.

Untuk memberikan informasi lebih mendalam kemudian data Tabel 4.13 disusun dalam bentuk data interval dengan 4 (empat) kategori, masing-masing kategori bagi hasil di bawah Rp.3.000,-. Kategori kedua adalah bagi hasil berkisar Rp.3.000,- hingga Rp.15.000,-. Kategori ketiga adalah bagi hasil antara Rp.15.000,- hingga Rp.30.000,-. Dan kelompok keempat bagi hasil di atas Rp.30.000,-. Secara rinci ditunjukkan oleh Gambar 4.5.

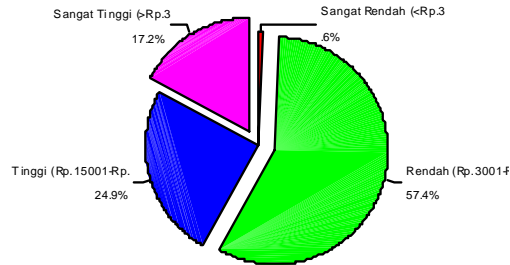
Gambar 4.5 memberi informasi, bahwa pada umumnya bagi hasil yang diterima nasabah, baik untuk nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah, nasabah muslim yang menabung di bank syariah dan bank konvensional secara bersama-sama tergolong rendah. Bagi hasil yang mereka terima hanya berkisar antara 3 ribu hingga 15 ribu rupiah. Hanya nasabah non muslim yang menerima bagi hasil tergolong tinggi, yakni antara 15 ribu hingga 30 ribu rupiah.

Gambar 4.5

Gambar Klasifikasi Tingkat Bagi Hasil yang diterima Nasabah Bank Syariah

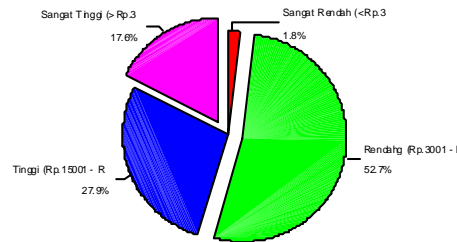
Nasabah Muslim Hanya Menabung di B.Syariah

BAGI HASIL (N = 169)



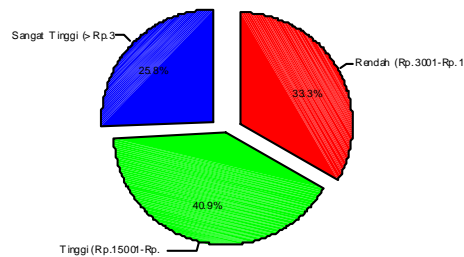
Nasabah Muslim Menabung di Kedua Sistem

BAGI HASIL



Nasabah Non Muslim

BAGI HASIL (N = 66)



#### 4.5.5. Deskripsi Variabel Bunga

##### 4.5.5.1. Deskripsi Variabel Bunga Tabungan Perbankan Konvensional yang diterima Nasabah Bank Syariah

Gambaran tentang besaran bunga tabungan yang diterima oleh nasabah perbankan syariah Jawa Tengah dari perbankan konvensional, baik yang diterima oleh nasabah muslim yang menabung secara bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim digambarkan oleh Tabel 4.8 dan Gambar 4.6. Nasabah yang hanya menabung di bank syariah tidak masuk pada deskripsi Tabel 4.8, karena tidak memiliki tabungan di bank konvensional.

Tabel 4.8  
 Statistik Deskriptif Variabel Bunga Perbankan Konvensional  
 yang diterima Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah Per Bulan

Kelompok Responden	N	Satuan	Minimal	Maksimal	Rerata	Std. Deviasi
Muslim yang Hanya . di B.Sy	169	Rupiah	0	0	0	0
Muslim di Keduanya	166	Rupiah	1.000	54.000	9.203	8.064
Non Muslim	65	Rupiah	2.250	38.764	13.942	8.972

*Sumber:* Data Primer (diolah)

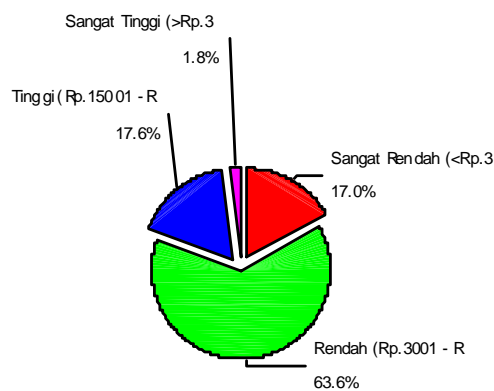
Informasi yang dipahami dari Tabel 4.8 adalah, bahwa bunga yang diterima nasabah bank syariah Jawa Tengah dari perbankan konvensional secara rata-rata bagi hasil yang diterima nasabah muslim yang menabung di kedua sistem perbankan menunjukkan rata-rata bunga yang diterima dari perbankan konvensional adalah Rp.9.203,- dengan minimum Rp.1.000,- dan maksimum Rp.54.000,-. Non muslim penabung di bank syariah menerima rata-rata bunga dari perbankan konvensional sebesar Rp.13.942,- dengan minimum Rp.2.250,- dan maksimum Rp.38.764,-.

Untuk memberikan informasi lebih mendalam kemudian data Tabel 4.8 disusun dalam bentuk data interval dengan 4 (empat) kategori, masing-masing kategori bagi hasil di bawah Rp.3.000,-. Bagi hasil berkisar Rp.3.000,- hingga Rp.15.000,-. Bagi hasil antara Rp.15.000,- hingga Rp.30.000,-. Dan bagi hasil di atas Rp.30.000,-. Secara rinci ditunjukkan oleh Gambar 4.6.

Gambar 4.6 memberi informasi, bahwa pada umumnya bunga yang diterima nasabah dari perbankan konvensional untuk semua nasabah adalah kurang dari 3 ribu rupiah. Sedangkan untuk nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim menerima bunga berkisar antara 3 ribu hingga 15 ribu rupiah.

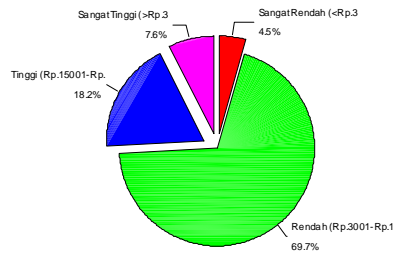
Gambar 4.6

Gambar Klasifikasi Tingkat Bunga yang diterima Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah dari Perbankan Konvensional  
Kelompok Nasabah Muslim di Kedua Sistem  
BUNGA



## Kelompok Nasabah Non Muslim

BUNGA (N = 66)



### 4.5.6. Deskripsi Variabel Pendapatan

Pendapatan nasabah perbankan syariah Jawa Tengah, baik untuk semua responden, nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah, muslim yang menabung di perbankan konvensional bersama di perbankan syariah, dan nasabah non muslim digambarkan oleh Tabel 4.9 dan 4.10 sebagai berikut:

Tabel 4.9

Statistik Deskriptif Variabel Pendapatan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah

Kelompok Responden	N	Satuan	Minimal	Maksimal	Rerata	Std. Deviasi
Semua Responden	400	Rupiah	1.000.000,-	17.500.000,-	5.070.177,-	2.582.576,-
Muslim Hanya di BSy.	169	Rupiah	1.000.000,-	12.000.000,-	4.273.437,-	2.112.331,-
Muslim di Keduanya	166	Rupiah	1.000.000,-	17.500.000,-	5.182.606,-	2.447.807,-
Non Muslim	65	Rupiah	1.400.000,-	15.000.000,-	6.829.242,-	3.076.872,-

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.9 menggambarkan, bahwa pendapatan nasabah bank syariah Jawa Tengah untuk semua responden paling rendah adalah Rp. 1.000.000,- dan paling tinggi adalah Rp. 17.500.000,- dengan rata-tata pendapatan sebesar Rp. 5.070.177,-. Sedangkan bila dicermati komponen perkomponen

menunjukkan, bahwa rata-rata pendapatan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah adalah Rp. 4.273.437,- dengan minimum pendapatan sebesar Rp. 1.000.000,- dan maksimum Rp. 12.000.000,-. Nasabah muslim yang menabung di kedua sistem perbankan menunjukkan rata-rata pendapatannya adalah Rp.5.182.606,- dengan pendapatan minimum Rp. 1.000.000,- dan maksimum Rp. 17.500.000,-. Sedangkan rata-rata pendapatan non muslim yang menabung di bank syariah adalah Rp. 6.829.242,- dengan pendapatan minimum sebesar Rp. 1.400.000,- dan maksimum Rp. 15.000.000,-.

Untuk memberikan informasi lebih mendalam kemudian data Tabel 4.10 disusun dalam bentuk data interval dengan 4 (empat) kategori, masing-masing kategori pendapatannya kurang dari 1 juta rupiah. Pendapatan antara 1 juta hingga 5 juta rupiah. Kategori pendapatan antara 5 sampai 10 juta rupiah. Dan kelompok nasabah yang memiliki pendapatan di atas 10 juta rupiah. Secara rinci ditunjukkan oleh Tabel 4.10.

Tabel 4.10

Deskripsi Pendapatan Per Bulan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah

Pendapatan	Semua Nsbh (n=400) %	Muslim Hanya di B.Sy. (n=169) %	Muslim di Keduanya (n=165) %	Non Muslim (n=66) %
< 1 jt rupiah	0.5	0.6	0.6	0
1 jt - 5 jt rupiah	<b>62.3</b>	<b>75.7</b>	<b>58.2</b>	37.9
5 jt - 10 jt rupiah	33.8	23.1	39.4	<b>47.0</b>
> 10 jt rupiah	3.5	0.6	1.8	15.2
Total	100	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.10 menginformasikan, bahwa pada umumnya pendapatan nasabah bank syariah untuk semua kelompok adalah berkisar antara 1 sampai 5 juta rupiah dengan proporsi 62,3 persen. Kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah dan kelompok nasabah muslim yang bersama-sama menabung di bank syariah dan bank konvensional sebesar 75,7 persen dan 58,2 persen adalah berpendapatan berkisar antara 1 hingga 5 juta rupiah. Sedangkan pendapatan kelompok nasabah non muslim berkisar 5 hingga 10 juta rupiah yang mencapai 47,0%.

### 1. Deskripsi pendapatan dengan Total Tabungan di Bank Syariah

Deskripsi dengan model tabulasi silang antara pendapatan dengan total tabungan nasabah di bank syariah digambarkan melalui Tabel 4.11. Tabel 4.11 menggambarkan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah, nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim. Ketentuan pengukuran sebagai mana pada pada tabel-tabel sebelumnya.

Tabel 4.11

Tabulasi Silang Tingkat Pendapatan dengan Total Tabungan Nasabah Bank Syariah

Tingkat Pendapatan	Total Tabungan di Bank Syariah														
	<1 jt		1jt-5jt			5 jt-10jt			>10jt			Total			
	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>4</sub> %	n <sub>5</sub> %	n <sub>6</sub> %	n <sub>7</sub> %	n <sub>8</sub> %	n <sub>9</sub> %	n <sub>10</sub> %	n <sub>11</sub> %	n <sub>12</sub> %	n <sub>13</sub> %	n <sub>14</sub> %	
<1jt.rup.	0.0	0.6	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.6	0.0
1-5jt.rup	0.6	<b>12</b>	<b>00</b>	<b>527</b>	41.2	22.7	18.3	11.5	13.6	4.1	4.2	1.5	75.7	58.2	37.9
5-10jt.rup	0.6	0.6	1.5	4.1	12.7	15.2	7.1	17.0	15.2	11.2	9.1	15.2	23.1	39.4	47.0
>10jt.rup	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.5	0.0	0.6	7.6	0.6	0.6	6.1	0.6	1.8	15.2
Total	1.2	2.4	1.5	5.74	54.5	39.4	25.4	29.1	36.4	16.0	13.9	22.7	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.11 memberi informasi, bahwa tingkat pendapatan untuk semua kategori responden (nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah, nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim) tertinggi adalah berpendapatan antara 1 juta hingga 5 juta rupiah dengan total tabungan antara 1 juta hingga 5 juta rupiah, yakni masing-masing 52,7 persen, 41,2 persen, 22,7 persen, dan 43,0 persen.

Secara rinci dapat dijelaskan, bahwa pendapatan nasabah bank syariah pada kelompok muslim yang hanya menabung di bank syariah dengan total tabungan adalah didominasi oleh kategori pendapatan 1 hingga 5 juta rupiah sebesar 52,7 persen yang memiliki jumlah tabungan sebesar antara 1 hingga 5 juta rupiah. Kemudian disusul oleh kelompok berpendapatan 1 hingga 5 juta rupiah yang memiliki jumlah tabungan berkisar antara 5 hingga 10 juta rupiah sebesar 18,3 persen.

Sedangkan pada kelompok nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) dengan posisi kepemilikan jumlah tabungan tertinggi berada pada klasifikasi memiliki tingkat pendapatan 1 hingga 5 juta rupiah dengan total tabungan sebesar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah sebesar 141,2 persen. Kemudian disusul oleh kelompok berpendapatan 5 hingga 10 juta rupiah dengan memiliki jumlah total tabungan berkisar antara 5 sampai 10 juta rupiah sebesar 17,0%.

Di sisi lain nasabah bank syariah pada kelompok non muslim ( $n_3$ ) tertinggi pada tingkat pendapatan 1 hingga 5 juta rupiah dengan jumlah tabungan yang dimiliki sebesar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah dengan besaran 22,7 persen. Kemudian disusul oleh kelompok berpendapatan 5 hingga 10 juta rupiah dengan memiliki jumlah total tabungan berkisar antara 1 sampai 5 juta rupiah sebesar 15,2 %, dan memiliki jumlah tabungan antara 5 sampai 10 juta rupiah sebesar 15,2 %.

#### 4.5.7. Deskripsi Variabel Beban Tanggungan Keluarga

Gambaran tentang beban tanggungan keluarga nasabah perbankan syariah Jawa Tengah, baik untuk nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah, nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim, serta semua nasabah digambarkan oleh Tabel 4.12 dan Gambar 4.7 sebagai berikut:

Tabel 4.12  
Statistik Deskriptif Variabel Beban Tanggungan Keluarga Nasabah  
Bank Syariah Jawa Tengah

<b>Kelompok Responden</b>	<b>N</b>	<b>Satuan</b>	<b>Minimal</b>	<b>Maksimal</b>	<b>Rerata</b>	<b>Std. Deviasi</b>
Semua Responden	400	Orang	1	8	2,287	1,048
Muslim Hanya di B.Sy.	169	Orang	1	8	4,248	1,148
Muslim di Keduanya	166	Orang	1	8	2,303	0,996
Non Muslim	65	Orang	1	5	2,379	0,957

*Sumber:* Data Primer (diolah)

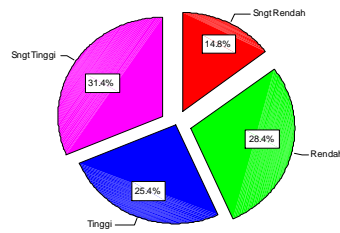
Tabel 4.12 menggambarkan, bahwa beban tanggungan keluarga nasabah bank syariah Jawa Tengah untuk semua responden paling rendah adalah 1 orang dan paling tinggi adalah 8 orang dengan rata-rata sebesar 2,3 orang. Sedangkan bila dicermati komponen perkomponen menunjukkan, bahwa rata-rata beban tanggungan keluarga nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah adalah 4,23 orang dengan minimum beban tanggungan keluarga sebesar 1 orang dan maksimum 8 orang. Nasabah muslim yang menabung di kedua sistem perbankan menunjukkan rata-rata beban tanggungan keluarga adalah 2,3 orang dengan minimum 1 orang dan maksimum 8 orang. Nasabah non muslim memiliki rata-rata beban tanggungan keluarganya sebesar 2,4 orang dengan minimum berjumlah 1 orang dan maksimum 5 orang.

Untuk memberikan informasi lebih mendalam kemudian data Tabel 4.12 disusun dalam bentuk data interval dengan 4 (empat) kategori, masing-masing kategori beban tanggungan keluarga adalah < 1 orang (sangat rendah). Beban tanggungan keluarga adalah 2 orang (rendah). Beban tanggungan keluarga adalah 3 orang (tinggi). Dan beban tanggungan keluarga adalah > 4 orang (sangat tinggi). Secara rinci ditunjukkan oleh Gambar 4.7

Gambar 4.7

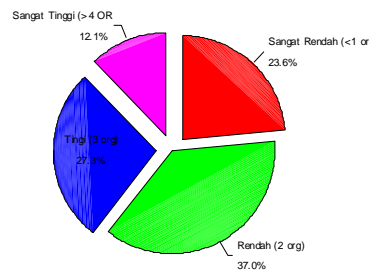
Gambar Klasifikasi Beban Tanggungan Keluarga Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah

Nasabah Muslim Menabung Hanya di B.Sy.



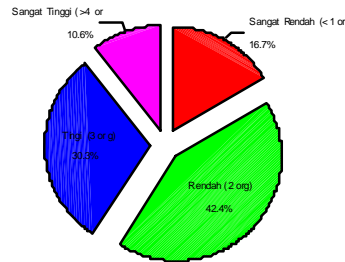
## Nasabah Muslim Menabung di Kedua Sistem Perbankan

### BEBAN TANGGUNGAN KELUARGA



## Nasabah Non Muslim

### BEBAN TANGGUNGAN KELUARGA (N = 66)



Gambar 4.7 memberi informasi, bahwa pada umumnya beban tanggungan keluarga nasabah, baik untuk nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan nasabah non muslim ternyata memiliki beban tanggungan keluarga rata-rata berjumlah 2 orang saja. Ini dibuktikan oleh 37,0 persen untuk nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional, dan 42,4 persen untuk nasabah non muslim adalah menempati ranking tertinggi.

Sedangkan pada kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ranking tertinggi untuk beban tanggungan keluarga adalah > 4 orang dengan sebesar 31,4 persen, kemudian 2 orang sebesar 28,4 persen, 3 orang sebesar 25,4 persen, dan < 1 orang sebesar 14,8 persen.

### 1. Deskripsi Variabel Beban Tanggungan Keluarga dengan Total Tabungan Nasabah di Bank Syariah Jawa Tengah

Untuk memberikan informasi tentang seberapa jauh hubungan secara silang antara tingkat beban tanggungan keluarga dengan total tabungan nasabah bank syariah disusunlah Tabel 4.13 dalam bentuk data interval. Tabel disusun dengan 4 kategori, masing-masing beban tanggungan < 1 orang, beban tanggungan 2 orang, beban tanggungan 3 orang, dan beban tanggungan > 4 orang. Sedangkan klasifikasi total tabungan masing-masing < 1 juta rupiah, antara 1 juta hingga 5 juta rupiah, antara 5 juta hingga 10 juta rupiah, dan > 10 juta rupiah.

Tabel 4.13

Tabulasi Silang Tingkat Beban Tanggungan Keluarga dengan Total Tabungan Nasabah Bank Syariah

Beban Tanggungan	Total Tabungan di Bank Syariah														
	<1 jt		1 jt - 5jt			5 jt - 10jt			>10jt			Total			
Keluarga	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %	n <sub>1</sub> %	n <sub>2</sub> %	n <sub>3</sub> %
< 1 Orang	0.0	0.6	0.0	17.8	17.0	12.1	8.3	2.4	4.5	4.7	3.6	0.0	30.8	23.6	16.7
2Orang	0.0	0.6	1.5	<b>20.1</b>	<b>9.4</b>	<b>13.6</b>	8.3	11.5	15.2	2.4	5.5	12.1	30.8	37.0	42.6
3Orang	0.3	0.0	0.0	16.0	13.3	10.6	5.3	9.7	13.6	4.1	4.2	6.1	26.0	27.3	30.3
>4Orang	0.8	1.2	0.0	4.0	4.8	3.0	4.3	5.5	3.0	3.0	0.6	4.5	12.0	12.1	10.6
Total	1.2	2.4	1.5	57.4	54.5	39.4	25.4	29.1	36.4	16.0	13.9	22.7	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.13 menginformasikan, bahwa beban tanggungan keluarga nasabah bank syariah pada kelompok muslim yang hanya menabung di bank syariah dengan total tabungan adalah didominasi oleh nilai tertinggi berada pada klasifikasi memiliki beban tanggungan keluarga sebanyak 2 orang sebesar 20,1 persen yang memiliki jumlah tabungan sebesar antara 1 hingga 5 juta rupiah. Kemudian disusul oleh kelompok berbeban tanggungan keluarga yang memiliki tanggungan keluarga 1 orang dan memiliki jumlah tabungan berkisar antara 1 hingga 5 juta rupiah sebesar 16,5 persen.

Sedangkan pada umumnya beban tanggungan keluarga nasabah bank syariah kelompok muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) dengan posisi kepemilikan jumlah tabungan tertinggi berada pada klasifikasi memiliki beban tanggungan keluarga sebanyak 2 orang dengan memiliki jumlah tabungan sebesar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah sebesar 19,4 persen. Kemudian disusul oleh kelompok berbeban tanggungan keluarga 1 orang dengan memiliki jumlah tabungan berkisar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah sebesar 17,0 persen.

Pada kelompok nasabah lainnya menunjukkan, bahwa pada umumnya tingkat beban tanggungan keluarga nasabah bank syariah pada kelompok non muslim ( $n_3$ ) tertinggi pada posisi kepemilikan jumlah tabungan keluarga 2 orang dengan memiliki jumlah tabungan sebesar antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah sebesar 13,6 persen. Kemudian disusul oleh kelompok berbeban tanggungan keluarga 1 orang dengan memiliki jumlah tabungan berkisar

antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah sebesar 12,1 persen. Posisi yang sama ditunjukkan oleh kelompok berbeban tanggungan keluarga 2 orang dan memiliki jumlah tabungan di atas 10 juta rupiah sebesar 12,1%.

#### 4.5.8. Deskripsi Variabel Kepercayaan

Tingkat kepercayaan nasabah perbankan syariah Jawa Tengah, baik nasabah yang hanya menabung di bank syariah digambarkan ( $n_1$ ), nasabah yang menabung bersama-sama di perbankan syariah dan perbankan konvensional ( $n_2$ ), dan nasabah non muslim ( $n_3$ ) diklasifikasikan dengan 4 kategori, yakni sangat rendah (1 - 6 poin), rendah (7 - 12 poin), tinggi (13 - 18 poin), dan sangat tinggi (19 - 24 poin). Secara rinci ditunjukkan oleh Tabel 4.14.

Tabel 4.14  
Deskripsi Klasifikasi Kepercayaan Nasabah  
Bank Syariah Jawa Tengah

Kategori Kepercayaan	Semua Dimensi			Dimensi Soliditas			Dimensi Reputasi		
	$n_1$ %	$n_2$ %	$n_3$ %	$n_1$ %	$n_2$ %	$n_3$ %	$n_1$ %	$n_2$ %	$n_3$ %
Sangat Rendah	0.0	3.0	6.1	0.6	4.5	4.5	1.8	3.6	24.2
Rendah	1.8	5.5	13.6	1.2	8.5	12.1	13.0	5.5	28.8
Tinggi	<b>50.9</b>	<b>55.2</b>	<b>69.7</b>	<b>57.4</b>	<b>57.0</b>	<b>63.6</b>	<b>50.9</b>	<b>52.7</b>	<b>37.9</b>
Sangat Tinggi	47.9	36.4	10.6	40.8	30.3	19.7	34.3	38.2	9.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Sumber:* Data Primer (diolah)

Tabel 4.14 menggambarkan, bahwa tingkat kepercayaan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah secara keseluruhan terhadap bank syariah tergolong “tinggi”, yakni 50,9 persen. Ketika kepercayaan

dilihat dari sisi karena soliditas bank, maka tertinggi tetap ada pada klasifikasi “tinggi” dengan 57.4 persen. Pada dimensi reputasi, klasifikasi tertinggi tetap juga berada pada kategori “tinggi”, yakni 50,9 persen. Secara umum sesungguhnya tingkat kepercayaan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ ) terhadap perbankan syariah adalah tinggi. Terlihat pada kepercayaan yang bersumber dari soliditas bank syariah persentasenya lebih tinggi di banding semua aspek dan aspek reputasi, yakni hanya mencapai 57,4 persen.

Sedangkan tingkat kepercayaan nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) terhadap bank syariah tergolong “tinggi”, yakni 55,2 persen. Ketika kepercayaan dilihat dari sisi soliditas bank, maka tertinggi tetap pada klasifikasi “tinggi” dengan 57.0 persen. Pada dimensi reputasi, klasifikasi tertinggi tetap juga berada pada kategori “tinggi”, yakni 52,7 persen. Dengan demikian, secara umum menunjukkan sesungguhnya tingkat kepercayaan nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional terhadap perbankan syariah adalah tinggi. Pada kepercayaan yang bersumber dari soliditas bank syariah persentasenya lebih tinggi di banding keseluruhan dan aspek reputasi, yakni mencapai 57,0 persen.

Di sisi lain tingkat kepercayaan nasabah non muslim ( $n_3$ ) yang menabung di bank syariah tergolong “tinggi”, yakni 69,7 persen. Sedangkan ketika kepercayaan dilihat dari sisi karena soliditas bank, maka tertinggi

ternyata tetap ada pada klasifikasi “tinggi” dengan 63,6 persen. Pada dimensi reputasi, klasifikasi tertinggi tetap juga berada pada kategori “tinggi”, yakni 37,9 persen. Dengan demikian, secara umum menunjukkan sesungguhnya tingkat kepercayaan nasabah non muslim yang menabung di bank syariah adalah tinggi. Pada kategori kepercayaan secara umum prosentasenya lebih tinggi di banding dimensi soliditas dan dimensi reputasi, yakni mencapai 63,6 persen dan 37,9 persen.

### 1. Deskripsi Kepercayaan Nasabah dengan Total Tabungan di Bank Syariah

Hubungan silang antara kepercayaan nasabah  $n_1$  (nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah), nasabah  $n_2$  (muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional), dan  $n_3$  (nasabah non Muslim) dengan total tabungan di bank syariah Jawa Tengah digambarkan melalui Tabel 4.15 Pengukuran variabel kepercayaan dan total tabungan menggunakan atribut sebagai mana dipakai pada tabel sebelumnya.

Tabel 4.15

Tabulasi Silang Tingkat Kepercayaan dengan Total Tabungan Nasabah Bank Syariah

Tingkat Kepercayaan	Total Tabungan di Bank Syariah														
	< 1 jt			1 jt - 5 jt			5 jt - 10 jt			> 10 jt			Total		
	$n_1\%$	$n_2\%$	$n_3\%$	$n_1\%$	$n_2\%$	$n_3\%$	$n_1\%$	$n_2\%$	$n_3\%$	$n_1\%$	$n_2\%$	$n_3\%$	$n_1\%$	$n_2\%$	$n_3\%$
Sangat Rendah	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	3.0	0.0	0.6	3.0	0.0	1.2	0.0	0.0	3.0	6.1
Rendah	0.0	0.6	0.0	1.8	2.4	7.6	0.0	0.6	1.5	0.0	1.8	4.5	1.8	5.5	13.6
Tinggi	0.6	1.8	1.5	27.2	<b>30.9</b>	<b>25.8</b>	13.6	17.0	<b>25.8</b>	8.3	5.5	16.7	50.3	55.2	69.6
Sangat Tinggi	0.6	0.0	0.0	<b>28.4</b>	20.0	3.0	11.8	10.9	6.1	7.7	5.5	1.5	47.9	36.4	10.6
Total	1.2	2.4	1.5	57.4	54.5	39.4	25.4	29.1	36.4	16.0	13.9	22.7	100	100	100

Sumber: Data Primer (diolah)

Tabel 4.15 menginformasikan, bahwa tingkat kepercayaan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah klasifikasi tertinggi adalah kategori “sangat tinggi”. Kelompok ini memiliki tabungan di bank syariah berkisar 1 juta sampai 5 juta rupiah dengan 28,4 persen. Disusul kemudian nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “tinggi” dengan total tabungan berkisar 1 juta sampai 5 juta rupiah, yakni dengan 27,2 persen. Sedangkan nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “sangat tinggi” dan diikuti total tabungan >10 juta rupiah ternyata hanya 7,7 persen.

Sedangkan informasi nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional dengan total tabungan di bank syariah Jawa Tengah digambarkan, bahwa tingkat kepercayaan nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional terhadap bank syariah tertinggi adalah kategori “tinggi”. Kelompok ini memiliki tabungan di bank syariah antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah dengan besaran 30,9 persen. Disusul kemudian nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “sangat tinggi” dengan total tabungan antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah, yakni dengan 20,0 persen. Sedangkan nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “sangat tinggi” dan diikuti total tabungan di atas 10 juta rupiah ternyata hanya 5,5 persen.

Pada sisi lain tingkat kepercayaan nasabah non muslim yang menabung di bank syariah tertinggi dimiliki oleh dua klasifikasi dengan kategori “tinggi”. Kelompok ini memiliki tabungan di bank syariah antara 1 juta

hingga 5 juta rupiah dan antara 5 juta hingga 10 juta rupiah dengan besaran 25,8 persen. Disusul kemudian nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “tinggi” dengan total tabungan di atas 10 juta rupiah, yakni 16,7 persen. Sedangkan nasabah yang memiliki tingkat kepercayaan “sangat tinggi” dan diikuti total tabungan di atas 10 juta rupiah ternyata hanya 1,5 persen.

#### 4.6. Analisis Data Inferensial

##### 4.6.1. Faktor Penentu pilihan menabung di perbankan syariah bagi nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ )

Lima hipotesis diuji dengan regresi OLS, yaitu hipotesis 1 sampai dengan 5. Dari lima hipotesis yang telah dirumuskan pada Bab 2, empat hipotesis secara statistik diterima dan satu hipotesis lainnya tidak diterima. Variabel religiusitas, bagi hasil, dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Sedangkan variabel beban tanggungan keluarga, dan kepercayaan tidak pengaruhnya signifikan.

Setelah dilakukan proses analisis terhadap seluruh data yang diperlukan untuk proses pengujian hipotesis selanjutnya muncul persamaan model regresinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Totsav} = & 0,676^{**} + 0,722 \text{ Religiusitas}^{**} + 0,775 \text{ Bagi Hasil}^{***} + \\
 & 0,222 \quad 0,292 \quad 0,331 \\
 & 0,49 \quad 0,085 \quad 2,314 \\
 & 2,314 \text{ Pendapatan}^{**} - 0,025 \text{ B TK} + 0,063 \text{ Kepercayaan} \\
 & 15,809 \quad 0,029 \quad 0,064 \\
 & 2,618 \quad -0,839 \quad 0,999
 \end{aligned}$$

Hasil penghitungan model OLS faktor yang mempengaruhi perilaku menabung di bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.16

Hasil Estimasi Model OLS Faktor-Faktor yang mempengaruhi Tabungan di Bank Syariah bagi Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah

No	Variabel	Koefisien	Std Error	t-Statistic	Probabilitas
1	Religiusitas	0,722	0,331	2,314**)	0,031
2.	Bagi Hasil	0,775	0,049	15,809***)	0,000
4	Pendapatan	0,222	0,085	2,618**)	0,010
5.	BTK	-0,025	0,029	-0,839	0,403
6.	Kepercayaan	0,063	0,064	0,999	0,319
7.	Konstanta	0,676	0,292	2,314**)	0,022
	R <sup>2</sup>	0,844			
	R <sup>2</sup> adjusted	0,713			
	Prob (F-Statistik)	0,000			
	F-Statistik	80,878			
	DW-Statistik	1,991			
	N	169			

Sumber: Data Diolah

Catatan: \*\*\*) signifikan pada  $\alpha = 1\%$ ;

\*\*\*) signifikan pada  $\alpha = 5\%$ ;

\*) signifikan pada  $\alpha = 10\%$

#### 4.6.2. Uji Statistik

##### 1. Uji Pelanggaran Asumsi Klasik

##### 1.1. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen (Imam Ghazali, 2009). Jika terjadi korelasi, maka berarti terdapat problem multikolinieritas. Terdapat beberapa metode untuk mendeteksi ada atau tidak adanya problem multikolinieritas, antara lain:

a). Angka VIF (*Variance Inflation Factor*) dan angka *tolerance*.

Ketentuannya adalah jika angka VIF berada pada sekitar angka 1, maka tidak terjadi multikolinieritas. Kemudian jika angka *tolerance* mendekati 1, maka tidak terjadi multikolinieritas.

b). Besaran korelasi antar variabel independen.

Ketentuannya adalah jika antar independen ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya di atas 0,90), maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolinieritas (Imam Ghozali, 2009).

Hasil analisis SPSS untuk collinearity statistics untuk angka *tolerance* dan VIF, serta besaran korelasi antar variabel independen menunjukkan:

Tabel 4.17

Hasil Uji Deteksi Multikolinieritas bagi Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah

No.	Variabel Terikat	Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIP
1.	Religiusitas	0,904	1,106
2.	Bagi Hasil	0,722	1,385
3.	Pendapatan	0,705	1,419
4.	Beban Tanggungan Keluarga	0,926	1,080
5.	Kepercayaan	0,920	1,087

Sumber: Lampiran 5

Tabel 4.18

Hasil Uji Korelasi antar Variabel Independen bagi Nasabah Muslim yang Hanya Menabung di Bank Syariah

No.	Variabel Terikat	Religi	B H	Pendaptn	B T K	Keperc
1.	Religiusitas	1.000	-0,072	-0,010	-0,108	-0,267
2.	Bagi Hasil	-0,072	1.000	-0,496	-0,035	-0,061
3.	Pendapatan	-0,011	-0,496	1,000	-0,191	0,008
4.	B T K	-0,108	-0,035	-0,191	1,000	0,045
5.	Kepercayaan	-0,267	-0,061	0,008	0,045	1,000

Sumber: Lampiran 5

Pada Tabel 4.17 menunjukkan, bahwa kelima variabel independen memperlihatkan angka VIF di sekitar angka 1 (1,106; 1,385; 1,419; 1,080; 1,087). Demikian juga nilai tolerance mendekati angka 1 (0,904; 0,722; 0,705; 0,926; 0,920). Sedangkan pada Tabel 4.18 menunjukkan semua angka korelasi antar variabel independen berada di bawah 0,05. Dengan demikian model regresi untuk nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah bebas dari multikolinieritas.

### **1.2. Uji Autokorelasi**

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antar kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  (Imam Ghozali, 2009). Dalam penelitian ini akan menggunakan uji DW test (uji Durbin-Watson). Nilai DW-statistik dalam model regresi penelitian ini adalah 1,991. Sedangkan nilai tabel (untuk signifikansi 5%) Durbin-Watson Test Bound untuk jumlah sampel  $> 200$  dan jumlah variabel independen 6 ( $k=6$ ) adalah  $d_1 = 1,707$  dan  $d_u = 1,831$ . Mencermati fakta nilai DW 1,991 adalah lebih besar dari batas atas ( $d_u$ ) 1,831 dapatlah disimpulkan tidak terdapat autokorelasi.

### **1.3. Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Imam Ghozali, 2009). Model regresi yang bagus adalah yang mempunyai variance yang sama di antara anggota grup tersebut.

Uji homoskedastisitas yang diterapkan pada penelitian disertasi ini adalah menggunakan *Park Test*. Ketentuannya adalah apabila koefisien parameter beta dari persamaan regresi signifikan secara statistik berarti menunjukkan bahwa data model empiris yang diestimasi terdapat heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika parameter beta tidak signifikan secara statistik, maka asumsi homoskedastisitas pada data model tersebut tidak dapat ditolak.

Hasil olah SPSS menunjukkan signifikansi variabel religiusitas = 0,42; bagi hasil = 0,47; pendapatan = 0,85; beban tanggungan keluarga = 0,91; kepercayaan = 0,24. Fakta di atas memberikan pemahaman, koefisien parameter untuk lima variabel independen tidak ada yang signifikan. Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa model regresi tidak terdapat heteroskedastisitas.

#### **1.4. Uji Normalitas**

Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah variabel pengganggu atau residual dalam model regresi memiliki distribusi normal. Salah satu cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak normal adalah dengan uji statistik (Imam Ghozali, 2009). Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov (K-S). Setelah dilakukan pengujian ternyata menunjukkan, bahwa besaran nilai Kolmogorov-Smirov adalah 2,469 dan

signifikan pada 0,000. Kondisi ini menunjukkan, bahwa data residual terdistribusi tidak normal.

## **2. Menilai kelayakan model (*goodness of fit*) regresi:**

Untuk menilai kelayakan model regresi yang dipakai, maka digunakan nilai  $R^2$  adjusted. Nilai  $R^2$  adjusted menunjukkan besaran 0,704 yang berarti bahwa 74,4 % dari variasi variabel perilaku menabung di bank syariah mampu dijelaskan oleh variasi (himpunan) variabel Religiusitas, Bagi Hasil, Pendapatan, BTK, dan Kepercayaan. Sedangkan sisanya sebesar 29,6 % dari variasi variabel perilaku menabung di bank syariah dijelaskan oleh variasi faktor-faktor atau variabel-variabel lain di luar model. Dengan nilai  $R^2$  adjusted yang cukup tinggi yaitu sebesar 70,4% mengindikasikan semakin baik kualitas model, karena semakin dapat menjelaskan hubungan antara variabel dependen dan independen.

## **3. Uji - F**

Hasil perhitungan statistik diperoleh nilai F sebesar 80,878 dengan tingkat signifikan 1% . Jika dilihat nilai F tersebut maka diperoleh nilai F tabel untuk  $df_1 = 169$  dan  $df_2 = 169-6-1= 162$  adalah sebesar 2,06. Dengan demikian diperoleh F hitung  $(80,878) > F$  tabel  $(2,06)$ . Hal ini berarti secara bersama-sama variabel religiusitas, bagi hasil, pendapatan, BTK, dan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah.

#### 4. Uji - t

Hasil perhitungan statistik menunjukkan, bahwa variabel bagi hasil signifikan pada  $\alpha = 1\%$ . Sedangkan religiusitas, dan pendapatan signifikan pada taraf 5%.

#### 4.6.3. Hasil Uji Hipotesis dengan Model OLS

1. Tingkat religiusitas nasabah berpengaruh terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien 0,772 dengan tanda (+) dan dengan nilai signifikan sebesar 0,031, maka hipotesis ini diterima pada taraf signifikansi 5 %. Dengan demikian religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Artinya faktor religiusitas memberi kontribusi terhadap perilaku menabung nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah secara meyakinkan.

Dari 5 (lima) variabel laten religiusitas yang terdiri dari ideologi, ritual, pengalaman, intelektual dan konsekuensi ternyata menunjukkan bahwa variabel laten konsekuensi memberi pengaruh yang sangat tinggi, yakni 0,030 (3,0 %), disusul ritual (0,060 = 6 %), intelektual (0,076 = 7,6 %).

2. Tingkat bagi hasil (BH) yang diterima nasabah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien 0,775

dengan tanda (+) dan dengan nilai signifikan sebesar 0,000, maka hipotesis ini diterima pada taraf signifikansi 1 %. Dengan demikian tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Artinya faktor bagi hasil memberi kontribusi terhadap perilaku menabung nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah secara meyakinkan.

3. Tingkat pendapatan nasabah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien 0,222 dengan tanda (+) dan dengan nilai signifikan sebesar 0,010, maka hipotesis ini diterima pada taraf signifikansi 5 %. Dengan demikian tingkat pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Artinya faktor pendapatan memberi kontribusi terhadap perilaku menabung nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah secara meyakinkan.
4. Tingkat beban tanggungan keluarga nasabah memberi pengaruh negatif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien -0,025 dengan tanda (-) dan dengan nilai signifikan sebesar 0,403, maka hipotesis ini tidak diterima. Dengan demikian tingkat beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif, tetapi tidak signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Artinya faktor beban

tanggung keluarga tidak secara meyakinkan memberi kontribusi negatif terhadap perilaku menabung nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah.

5. Kepercayaan nasabah atas soliditas dan reputasi bank syariah memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di perbankan syariah. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien 0,063 dengan tanda (+) dan dengan nilai signifikan sebesar 0,319 maka hipotesis ini tidak diterima. Dengan demikian tingkat kepercayaan nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah tidak secara meyakinkan memberi kontribusi positif terhadap perilaku menabung di bank syariah. Penyebab tidak signifikan tersebut akan dibahas pada Bab 5 (Bab Pembahasan dan Temuan Penelitian).

#### **4.6.4. Faktor Penentu pilihan menabung di perbankan syariah bagi $n_2$ , $n_3$ .**

Terdapat 12 hipotesis diuji dengan regresi logistik. Dari 12 hipotesis yang telah dirumuskan pada Bab 2, Delapan hipotesis secara statistik diterima dan 4 hipotesis lainnya tidak diterima secara statistik. Variabel bagi hasil, tingkat bunga, dan pendapatan, serta kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap kemungkinan menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Variabel religiusitas, dan beban tanggungan keluarga tidak pengaruh secara signifikan.

Setelah dilakukan proses analisis terhadap data-data yang diperlukan untuk proses pengujian hipotesis selanjutnya muncul persamaan model regresi untuk nasabah  $n_2$  (nasabah muslim yang bersama-sama menabung di bank syariah dan bank konvensional) sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Probsav } n_2 &= 0,199 \text{ Religiusitas} + 2,337 \text{ Bagi Hasil}^{***} - 2,883 \text{ Bunga}^{***} + 1,161 \\ &\quad 0,255 \qquad\qquad 0,435 \qquad\qquad 0,572 \qquad\qquad 0,466 \\ &\quad 0,613 \qquad\qquad 28,830 \qquad\qquad 25,393 \qquad\qquad 6,208 \\ &\text{Pendapatan}^{**} - 0,009 \text{ Beban Tangungan Keluarga} + 0,519 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,224 \qquad\qquad\qquad 0,312 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,002 \qquad\qquad\qquad 2,767 \\ &\text{Kepercayaan}^{**} + 1,096 \text{ Constant} \\ &\qquad\qquad\qquad 1,789 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,375 \end{aligned}$$

Atau dapat ditransformasikan menjadi =

$$\begin{aligned} \text{Ln } (p/1-p) &= 0,199 \text{ Religiusitas} + 2,337 \text{ Bagi Hasil}^{***} - 2,883 \text{ Bunga}^{***} + 1,161 \\ &\quad 0,255 \qquad\qquad 0,435 \qquad\qquad 0,572 \qquad\qquad 0,466 \\ &\quad 0,613 \qquad\qquad 28,830 \qquad\qquad 25,393 \qquad\qquad 6,208 \\ &\text{Pendapatan}^{**} - 0,009 \text{ Beban Tangungan Keluarga} + 0,519 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,224 \qquad\qquad\qquad 0,312 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,002 \qquad\qquad\qquad 2,767 \\ &\text{Kepercayaan}^{**} + 1,096 \text{ Constant} \\ &\qquad\qquad\qquad 1,789 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,375 \end{aligned}$$

Sedangkan persamaan model regresi untuk nasabah  $n_3$  sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Probsav } n_3 &= 0,408 \text{ Religiusitas} + 2,116 \text{ Bagi Hasil}^{***} - 4,820 \text{ Bunga}^{***} + 0,482 \\ &\quad 0,678 \qquad\qquad 0,661 \qquad\qquad 1,500 \qquad\qquad 0,301 \\ &\quad 0,363 \qquad\qquad 10,253 \qquad\qquad 10,321 \qquad\qquad 2,563 \\ &\text{Pendapatan}^* - 0,480 \text{ Beban Tangungan Keluarga} + 0,643 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,475 \qquad\qquad\qquad 0,429 \\ &\qquad\qquad\qquad 1,020 \qquad\qquad\qquad 2,243 \\ &\text{Kepercayaan}^{**} + 1,816 \text{ Constant} \\ &\qquad\qquad\qquad 3,626 \\ &\qquad\qquad\qquad 0,251 \end{aligned}$$

Atau dapat ditransformasikan menjadi =

Ln (p/1-p)=	0,408	Religiusitas	+2,116	Bagi Hasil***	-4,820	Bunga***	+0,482
	0,678		0,661		1,500		0,301
	0,363		10,253		10,321		2,563
		Pendapatan*	- 0,480	Beban Tangungan Keluarga +	0,643		
			0,475		0,429		
			1,020		2,243		
		Kepercayaan**	+ 1,816	Constant			
			3,626				
			0,251				

Dua persamaan model regresi logit di atas yang mengestimasi pengaruh kemungkinan pilihan menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional disajikan dalam bentuk Tabel 4.19 di bawah ini.

**Tabel 4.19**  
**Hasil Estimasi Model Logit dan Besaran Pengaruh Faktor-Faktor Penentu**  
**Kemungkinan Menabung di Bank Syariah Lebih Besar dari pada di Bank**  
**Konvensional**

No	Variabel	n <sub>2</sub> (Nasabah Muslim di Kduanya)			n <sub>3</sub> (Nasabah Non Muslim)		
		(B)	Wald	Probabilitas	(B)	Wald	Probabilitas
1	Religiusitas	0,199	0,613	0,434	0,408	0,363	0,547
2.	Bagi Hasil	2,337	28,830***)	0,000	2,116	10,253***	0,001
3	Tingkat Bunga	-2,883	25,393***)	0,000	-4,820	10,321***	0,001
4	Pendapatan	1,161	6,208**)	0,013	0,482	2,563*	0,089
5.	BTK	-0,009	0,002	0,967	-0,480	1,020	0,312
6.	Kepercayaan	0,519	2,767*)	0,096	0,643	2,243*	0,092
7.	Konstanta	1,096	0,375	0,540	1,816	0,251	0,616
	Hosmer and Lemeshow Test				0,403		
	-2Log-Likelihood (Block number=0)			218,443			91,253
	-2Log-Likelihood (Block number=1)			135,040			48,167
		N = 165			N = 66		

Catatan:

- \*\*\*) signifikan pada a = 1%;
- \*\*\*) signifikan pada a = 5%;
- \*) signifikan pada a = 10%

Sumber: Data Primer (diolah)

#### 4.6.5. Uji Statistik

##### 1. Uji kelayakan model (*goodness of fit*) regresi:

Untuk menguji kelayakan model regresi yang dipakai, maka digunakan nilai output dari Hosmer and Lemeshow dengan urutan interpretasi:

a). Hipotesis:

$H_0$ : Tidak ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati;

$H_1$ : Ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati.

b). Dasar pengambilan keputusan:

Cara menilai kelayakan model regresi adalah dengan menggunakan nilai

chi-square pada bagian bawah uji Hosmer and Lemeshow. Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima. Sedangkan apabila probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  tidak diterima. Secara teknis metodologis penerimaan  $H_0$  berarti penolakan  $H_1$ . Sebaliknya, tidak diterimanya  $H_0$  berarti penerimaan  $H_1$ .

### **1.1. Nasabah $n_2$ (muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional):**

Karena angka probabilitas adalah 0,403 yang adalah  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima. Kondisi ini menunjukkan regresi logit yang diterapkan pada penelitian ini layak dipakai untuk analisis

selanjutnya. Hal ini karena tidak ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati.

### **1.2. Nasabah $n_3$ (non muslim yang menabung di bank syariah):**

Karena angka probabilitas adalah 0,971 yang adalah  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima. Kondisi ini menunjukkan regresi logit yang diterapkan pada penelitian ini layak dipakai untuk analisis selanjutnya. Hal ini karena tidak ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati.

## **2. Uji keseluruhan model (*overall model fit*) regresi:**

Untuk menguji keseluruhan model regresi adalah lebih baik atau sebaliknya, maka digunakan perbandingan angka output *-2 log likelihood* pada block number = 0 dan angka output *-2 log likelihood* pada block number = 1. Jika nilai *-2 log likelihood* pada block number=1 berkecenderungan menurun ketika dibandingkan dengan angka *-2 log likelihood* yang ada pada block number = 0, maka berarti model regresi lebih baik.

### **2.1. Nasabah $n_2$ (muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional):**

Dengan memperhatikan angka *-2 log likelihood* pada awal (block number = 0) adalah 218,443, sedangkan pada block number = 1 angka *-2 log likelihood* turun menjadi 135,040 berarti model regresi yang dipakai pada penelitian ini adalah lebih baik.

## **2.2. Nasabah $n_3$ (non muslim yang menabung di bank syariah)**

Dengan memperhatikan angka *-2 log likelihood* pada awal (block number = 0) adalah 91,253, sedangkan pada block number = 1 angka *-2 loglikelihood* turun menjadi 48,167 berarti model regresi yang dipakai pada penelitian ini adalah lebih baik

## **3. Uji Parsial Wald:**

Hasil perhitungan statistik menunjukkan, bahwa:

### **3.1. Nasabah $n_2$ (muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional):**

Hasil perhitungan statistik menunjukkan, bahwa variabel bagi hasil dan bunga bank konvensional signifikan pada  $\alpha = 1\%$ . Sedangkan variabel pendapatan signifikan pada taraf 5%, dan variabel kepercayaan signifikan pada taraf 10%.

### **3.2. Nasabah $n_3$ (non muslim yang menabung di bank syariah)**

Hasil perhitungan statistik menunjukkan, bahwa variabel bagi hasil dan bunga bank konvensional signifikan pada  $\alpha = 1\%$ . Sedangkan variabel kepercayaan signifikan pada taraf 10%.

## **4.6.6. Hasil Uji Hipotesis dengan Model Logit**

### **1. Uji Hipotesis Variabel Religiusitas**

- 1 Religiusitas nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank

konvensional, tetapi tidak signifikan. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai  $\exp(B)$  1,220 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,434 berarti hipotesis tidak diterima. Dengan demikian religiusitas berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah. Artinya faktor religiusitas tidak punya pengaruh yang dapat dipercaya pada perilaku menabung di bank syariah. Penyebab tidak signifikan akan dibahas di Bab 5.

2. Religiusitas nasabah non muslim ( $n_3$ ) berpengaruh positif terhadap probabilitas nasabah menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank konvensional, tetapi tidak signifikan. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai  $\exp(B)$  1,504 dengan tanda (+) dan nilai signifikansi sebesar 0,547 berarti hipotesis tidak diterima. Dengan demikian religiusitas berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah. Artinya faktor religiusitas tidak punya pengaruh yang dapat dipercaya pada perilaku menabung di bank syariah. Penyebab tidak signifikan akan dibahas di Bab 5.

## **2. Uji Hipotesis Variabel Bagi Hasil**

3. Bagi hasil (BH) yang diterima nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan

syariah dari pada di bank konvensional. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai  $\exp(B)$  10,349 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,000 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah. Artinya faktor bagi hasil yang diterima kelompok nasabah  $n_2$  memberi kontribusi secara meyakinkan terhadap perilaku menabung di bank syariah.

4. Bagi hasil (BH) yang diterima nasabah non muslim ( $n_3$ ) berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank konvensional. Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai  $\exp(B)$  8,299 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,001 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah. Artinya faktor bagi hasil yang diterima kelompok nasabah non muslim ( $n_3$ ) memberi kontribusi secara meyakinkan terhadap perilaku menabung di bank syariah.

### **3. Uji Hipotesis Variabel Bunga Bank Konvensional**

5. Tingkat bunga yang diterima dari perbankan konvensional berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah yang menabung secara bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ).

Merujuk hasil analisis statistik nilai koefisien beta (B) sebesar -2,883 dengan tanda (-) dan nilai signifikan sebesar 0,000 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian tingkat bunga yang berlaku di bank konvensional berpengaruh negatif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah. Artinya kontribusi negatif faktor bunga terhadap perilaku menabung nasabah  $n_2$  di bank syariah meyakinkan.

6. Tingkat bunga yang diterima dari perbankan konvensional berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah non muslim ( $n_3$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) - 4,820 dengan tanda (-) dengan taraf signifikan 0,001 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian bunga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya kontribusi negatif faktor bunga terhadap perilaku menabung nasabah non muslim di bank syariah adalah meyakinkan.

#### **4. Uji Hipotesis Variabel Pendapatan**

7. Pendapatan berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien

beta (B) 1,161 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,013 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya kontribusi faktor pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional adalah meyakinkan.

8. Pendapatan berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah non muslim ( $n_3$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) 0,482 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,089 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian pendapatan berpengaruh positif dan signifikan pada taraf 10 % terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya kontribusi faktor pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah non muslim ( $n_3$ ) adalah cukup meyakinkan.

#### **5. Uji Hipotesis Variabel Beban Tanggungan Keluarga**

9. Tingkat beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ). Merujuk hasil analisis

statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) sebesar -0,009 dengan tanda (-) dan nilai signifikan sebesar 0,967 berarti hipotesis tidak diterima. Dengan demikian beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya beban tanggungan keluarga tidak punya pengaruh negatif yang dapat dipercaya pada perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah  $n_2$ .

10. Tingkat beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah non muslim ( $n_3$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) -0,480 dengan tanda (-) dan nilai signifikan sebesar 0,312 berarti hipotesis tidak diterima. Dengan demikian beban tanggungan keluarga berpengaruh negatif, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya beban tanggungan keluarga tidak punya pengaruh negatif yang dapat dipercaya pada perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah  $n_3$ .

#### **6. Uji Hipotesis Variabel Kepercayaan**

11. Kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank syariah berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah muslim yang menabung

bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) 0,519 dengan tanda (+) dan nilai signifikan 0,096 berarti hipotesis diterima. Dengan demikian kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan (pada taraf 10 persen) terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya kontribusi faktor kepercayaan (*trust*) terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah  $n_2$  adalah meyakinkan.

12. Kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank syariah berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional bagi nasabah non muslim ( $n_3$ ). Merujuk hasil analisis statistik yang menunjukkan nilai koefisien beta (B) 0,643 dengan tanda (+) dan nilai signifikan sebesar 0,092 berarti hipotesis diterima (pada taraf 10 persen). Dengan demikian kepercayaan (*trust*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional. Artinya kontribusi faktor kepercayaan (*trust*) terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah  $n_3$  adalah meyakinkan.

Dari 2 (dua) variabel laten kepercayaan, yakni soliditas dan reputasi ternyata variabel reputasi paling signifikan yaitu 0,039 (3,9 %). Sedangkan variabel laten soliditas tidak signifikan yaitu 0,285 (28,5 %).

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN DAN TEMUAN PENELITIAN**

Proses analisis data pada Bab IV menghasilkan beberapa kesimpulan penelitian yang muncul dari pernyataan hipotesis yang ada pada Bab II. Terdapat 17 (tujuh belas) pernyataan hipotesis yang telah diuji yang tergabung dalam 3 (tiga) kelompok nasabah ( $n_1, n_2, n_3$ ). Sedangkan penyajian pembahasan dikelompokkan ke dalam masing-masing variabel yang terdiri dari 6 variabel, masing-masing religiusitas, bagi hasil, bunga, pendapatan, beban tanggungan keluarga, dan kepercayaan. Temuan pembahasannya diperdalam di bawah ini.

#### **5.1. Faktor pengaruh variabel religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah**

##### **5.1.1. Kelompok nasabah $n_1$ (muslim yang hanya menabung di bank syariah)**

Hasil uji hipotesis menunjukkan, bahwa tingkat religiusitas nasabah muslim yang menabung hanya di bank syariah memberi pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di perbankan syariah. Dari sisi analisis teori religiusitas Glock dan Stark, fenomena empirik ini dipahami sebagai baik pada aspek ideologi/kepercayaan, ritual, intelektual/pengetahuan agama, dan *eksperiencenya*, serta baik pada aspek konsekuensi/penerapannya. Hasil analisis ini memperkuat temuan, bahwa secara umum tingkat religiusitas nasabah muslim yang menabung hanya di

bank syariah adalah sangat baik (sangat tinggi). Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah cukup meyakinkan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan temuan penelitian Omer (1992) terhadap 300 Muslim yang tinggal di Inggris dengan analisis deskriptif. Tingginya tingkat ketidak-tahuan diantara Muslim Inggris mengenai prinsip-prinsip pembiayaan Islam mendorong kurangnya minat pada bank syariah. Sedangkan alasan-alasan agama merupakan motivasi pokok bagi Muslim di Inggris untuk memilih lembaga keuangan Islam. Hegazy (1995) melakukan penelitian terhadap 400 nasabah Faisal Islamic Bank Mesir dan Bank of Commerce and Development menemukan kesimpulan kebanyakan nasabah bank Islam adalah Muslim yang memilih untuk mematuhi hukum Islam. Penelitian Metwally (1996) kepada 385 nasabah di Kuwait, Arab Saudi dan Mesir menunjukkan, bahwa faktor-faktor paling penting di dalam menentukan sikap muslim terhadap bank Islam adalah agama, baru kemudian kenyamanan, dan layanan tradisional. Kebanyakan Muslim dalam sistem perbankan ganda memilih bank karena alasan agama. Para nasabah merasakan, bahwa bank Islam tidak berbeda dari bank konvensional dalam return dan kompetensi staff dan kecepatan layanan.

Penelitian Metawa dan Almosawi (1998) menyimpulkan, bahwa faktor-faktor paling penting bagi penggunaan jasa bank Islam adalah agama, kemudian profitabilitas. Kebanyakan nasabah perbankan Islam mengetahui

hukum-hukum Islam, menerima skema-skema pembiayaan yang lebih kompleks. Kesimpulan penelitian Al-Sultan (1999) terhadap 385 responden di Kuwait menunjukkan, bahwa kepatuhan terhadap agama Islam merupakan motivasi utama untuk bertransaksi dengan bank Islam, meski 52% responden lebih memilih bertransaksi dengan bank konvensional karena layanan yang lebih baik. Penelitian di Jawa Tengah, Indonesia oleh Bank Indonesia dengan Universitas Diponegoro (2000) menemukan kesimpulan, bahwa faktor pertimbangan ke-agamaan (yaitu masalah halal/haram bunga) menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah.

Zainuddin, *et al.* (2004) meneliti 123 nasabah bank di Penang Malaysia menyimpulkan, bahwa religiusitas merupakan faktor kuat dalam mendukung pilihan kepada bank syariah/Islam. Di Turki Okumus (2005) menemukan kesimpulan penelitiannya sebagian responden setuju bahwa agama merupakan alasan utama bagi penggunaan produk-produk bank Islam. Motivasi sekunder adalah prinsip bebas bunga.

Penelitian Mehboob ul Hassan (2007) di Pakistan menunjukkan, bahwa kuatnya visi keislaman (religiuitas) nasabah mendorong melakukan transaksi bisnis hanya melalui perbankan syariah menjadi faktor signifikan. Kekuatan visi keislaman (religiuitas) secara berbarengan mendorong persepsi masyarakat, bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi nasabah yang hanya menabung di bank syariah saja. Mereka lebih

memilih return investasi yang sah atau dibolehkan agama, tidak menjadi soal bagaimana tinggi rendahnya return ini jika dibandingkan dengan tingkat bunga atau inflasi dari bank konvensional. Masyarakat muslim yang menabung di bank konvensional dikarenakan kurangnya pengetahuan bahwa Islam melarang pembayaran dan penerimaan bunga.

Penelitian Kadom Shubber dan Alzafiri (2008) terhadap nasabah bank syariah Kuwait Finance ahaouse (KFH), Dubai Islamic Bank (DIB), Qatar Islamic Bank (QIB), dan Bahrain Islamic Bank (BIB) menyimpulkan, bahwa penabung memilih bank Islam karena larangan Islam terhadap bunga tetap, dimana bunga tetap ini dianggap sebagai “usury”. Karenanya bunga berpengaruh tidak signifikan. Karenanya nasabah tetap memilih bank syariah sebagai tempat menabung.

Pengaruh religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah yang tercermin dalam penelitian disertasi ini membuktikan adanya pola pikir ideologis-emosional lebih dominan ketimbang pola pikir rasional ekonomis pada diri nasabah yang hanya memiliki tabungan di bank syariah. Tipe kelompok nasabah ini, seperti kesimpulan penelitian Mahbub ul Hasan (2007) dan Kadom Shubber dan Alzafiri (2008) tidak berpikir tinggi rendahnya profitabilitas dari *return* tabungan yang diterima. Kelompok ini berpikir seperti kesimpulan penelitian Metwally (1996) di Kuwait, Arab Saudi dan Mesir yang menunjukkan kebanyakan muslim di dalam sistem perbankan ganda memilih bank untuk alasan agama. Apalagi bank Islam --

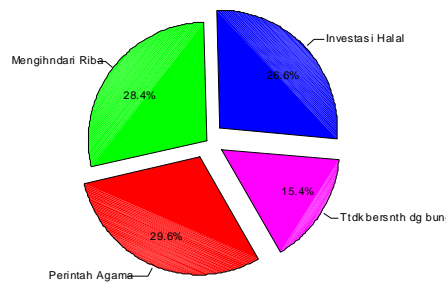
menurut nasabah --tidak berbeda dari bank konvensional di dalam return dan kompetensi staff dan kecepatan layanan.

Menurut pandangan Mehboob ul Hassan (2007), perilaku ekonomi kelompok nasabah muslim yang tidak memiliki akun di perbankan konvensional sangat ditentukan oleh tingkat ideologi/kepercayaannya. Perilaku ini kemudian membentuk kecenderungan pada perilaku konsumsi dan produksi di pasar. Perspektif tersebut juga berpengaruh terhadap perilaku menabung. Ketika kepercayaan ada pada tingkat yang cukup baik, maka motif berekonomi (berkonsumsi/menabung atau memproduksi) akan didominasi oleh motif mashlahah (*public interest*), kebutuhan (*needs*) dan kewajiban (*obligation*). Karakter ini disebut sebagai muslim taat. Ketika ukuran perilaku ekonomi dilihat dari sisi pemanfaatan perbankan, maka menurut Mehboob ul Hassan (2007) kelompok ini dapat diklasifikasikan menjadi muslim yang benar-benar menghindari bank konvensional yang berbasis bunga. Kelompok ini yang memainkan peran penting bagi kesuksesan bank Islam.

Dalam penelitian ini fakta fenomena ini tergambar dari pengakuan kelompok nasabah muslim yang hanya memiliki tabungan di perbankan syariah tentang alasan menabung di bank syariah. Ragam alasan menabung dapat digambarkan sebagai berikut: 1) karena alasan perintah agama sebesar 29,65 %, 2) alasan menghindari riba sebesar 28,49 %, dan 3) alasan untuk

investasi halal sebesar 26,74 %, serta 4) alasan tidak bersentuhan dengan bunga sebesar 15,12 % (lihat Gambar 5.1).

Gambar 5.1  
Latar Alasan Nasabah yang Hanya Menabung di Bank Syariah  
Jawa Tengah pada Variabel Religiusitas (N=169)



### 5.1.2. Kelompok nasabah $n_2, n_3$

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_2, n_3$  terbukti tidak signifikan. Hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat religiusitas nasabah, maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah akan semakin tinggi ternyata tidak terbukti. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah tidak meyakinkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian Erol dan El-Bdour (1989) terhadap 434 nasabah bank Islam dan konvensional Jordania yang menyimpulkan religiusitas bukan faktor utama pemilihan bank syariah/Islam. Satu tahun kemudian Erol, *et al.* (1990) melakukan penelitian ulang pada tempat yang sama dan menghasilkan kesimpulan bahwa

perbedaan-perbedaan signifikan di antara patron bank konvensional dengan patron bank Islam adalah kebijakan *pricing*. Tidak ada dampak dari agama terhadap kriteria pemilihan bank.

Kesimpulan penelitian Naser, *et al.* (1999) terhadap 206 nasabah bank Islam Yordania menunjukkan, bahwa religiusitas bukan faktor utama pemilihan bank syariah/Islam. Faktor paling penting yang menentukan sikap terhadap bank Islam adalah reputasi bank, kemudian agama. Akan tetapi kebanyakan nasabah merasa puas dengan produk dan jasa bank Islam, dan memiliki tingkat pengetahuan yang tinggi mengenai beberapa metode pembiayaan Islam. Sejumlah kecil responden menggunakan metode pembiayaan Islam di tempat lain.

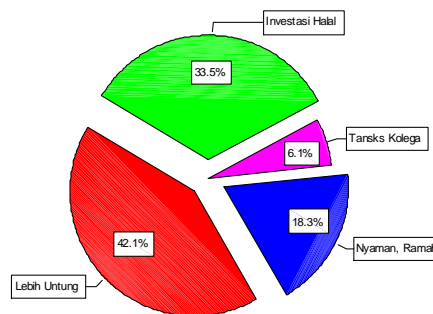
Penelitian Anny Ratnawati *et al.* (2000) di Jawa Barat dengan data primer dengan analisis deskriptif dan logit menyimpulkan, bahwa faktor pertimbangan ke-agamaan (yaitu masalah halal/haram bunga) bukanlah menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Faktor-faktor utama yang memotivasi masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syariah adalah kualitas pelayanan; kedekatan lokasi bank dari pusat kegiatan, tersedianya jaringan ATM. Sejalan dengan temuan Naser, *et al.* (1999) penelitian Ahmad dan Haron (2002) kepada 45 direktur keuangan, manajer keuangan dan manajemen umum keuangan di Malaysia menyimpulkan, bahwa faktor ekonomi dan agama adalah faktor-faktor yang penting untuk memilih jasa bank Islam.

Hasil-hasil penelitian yang menyimpulkan agama/religiusitas bukanlah faktor utama atau tidak signifikan terhadap pilihan masyarakat pada bank syariah menemukan latar preferensi profitabilitas, *pricing*, maupun demografis sebagai faktor penting dan utama. Preferensi profitabilitas berkaitan dengan pandangan tentang pendapatan bagi hasil dari tabungan bank syariah lebih besar dibanding pendapatan bunga dari tabungan bank konvensional. *Pricing* berkaitan dengan pandangan tentang biaya-biaya administrasi tabungan tidak diberlakukan atau lebih rendah di bank syariah dibanding bank konvensional. Demografis berkaitan dengan pandangan kedekatan kantor bank, kualitas layanan (cepat, efisien, ramah). Pertimbangan agama ditempatkan setelah pertimbangan preferensi ekonomi.

Ketidak signifikanan pengaruh religiusitas, baik pada kelompok nasabah  $n_2$  terhadap perilaku menabung di bank syariah yang menjadi temuan penelitian disertasi ini mencerminkan pola pikir rasional (karena profitabilitas ekonomi) nasabah bank syariah. Sedangkan pola pikir emosional-ideologis dijadikan penguat atas pilihan rasionalnya. Meskipun latar belakang utamanya adalah ekonomi, tetapi dari sisi norma syariah dibenarkan. Hal ini tergambar dari pengakuan nasabah tentang alasan menabung di bank syariah. Pertama, lebih menguntungkan, tetapi dibolehkan agama sebesar 42,1 %. Kedua, untuk investasi, tetapi halal secara agama sebesar 33,5 %. Ketiga, Nyaman, aman dan keramahan layanan sebesar 18,3 %. Keempat, transaksi bisnis dengan kolega yang di Bank Syariah sebesar

6,1 % (lihat Figur 5.2). Gambaran ini sesuai dengan hasil penelitian Asyraf Wajdi & Nurdianawati Irwani Abdullah (2006) di Malaysia yang memiliki lingkungan perbankan ganda. Penelitian keduanya menyimpulkan, bahwa motivasi masyarakat memilih/memanfaatkan perbankan Islam tampak didominasi oleh kombinasi faktor kualitas layanan yang diberikan bank dan reputasi norma Islam (syariah).

Gambar 5.2  
Latar Alasan Nasabah Bank Syariah Jawa Tengah yang Menabung Bersama-Sama di Bank Syariah dan Bank Konvensional dalam Variabel Religiusitas (N=165)



Sedangkan bagi kelompok nasabah non muslim, temuan penelitian ini sesuai dengan hasil riset Haron, *et al.* (1994) kepada 301 Muslim dan non Muslim di Malaysia. Muslim dan non Muslim memiliki persepsi yang serupa di dalam memilih jasa bank. Motivasi agama bukan motivasi utama dalam memilih bank Islam. Kedua kelompok tersebut menganggap sangat penting pemberian layanan yang cepat dan kualitas layanan yang tinggi. Kebanyakan responden, terutama non muslim mengetahui perbankan Islam namun tidak

mengetahui metode-metode tertentu serta perbedaan di antara bank konvensional dengan bank Islam.

Hegazy (1995) menyimpulkan penelitiannya, bahwa Nasabah non-muslim memberi peringkat tertinggi pada *return* berupa nisbah bagi hasil yang bersaing dengan pendapatan karena bunga. Faktor religiusitas tidak memberikan pengaruh apapun pada pilihan mereka pada bank syariah. Penelitian ini dilakukan terhadap 400 nasabah Faisal Islamic Bank Mesir dan Bank of Commerce dan Development Mesir.

Penelitian di Singapura yang dilakukan Gerrard dan Cunningham (1997) kepada 190 responden menyimpulkan, bahwa non muslim berbeda dari Muslim di dalam sikap mereka terhadap bank Islam mengenai motivasi religius dan profitabilitas, serta manfaat kredit bebas bunga. Layanan yang cepat dan efisien serta kerahasiaan merupakan faktor-faktor utama di dalam memilih layanan bank. Muslim lebih mengetahui budaya perbankan Islam daripada non Muslim.

Ahmad dan Haron (2002) melakukan penelitian kepada 45 responden direktur keuangan, manajer keuangan dan manajer umum keuangan di Malaysia. Haron menyimpulkan kebanyakan responden menunjukkan bahwa faktor ekonomi dan kemudian agama adalah faktor-faktor yang penting untuk memilih jasa bank. Tetapi meskipun sebagian besar responden adalah non Muslim, sebagian besar mengetahui tentang bank Islam sebagai suatu

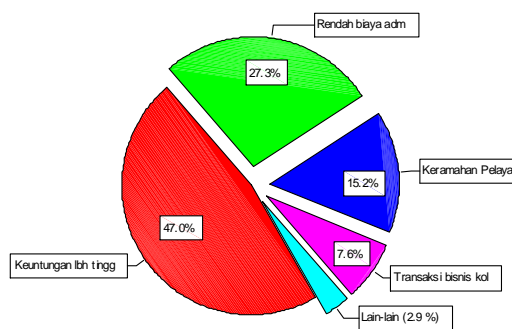
alternatif bagi bank konvensional. Kebanyakan responden memiliki tingkat pengetahuan yang rendah mengenai produk-produk perbankan Islam.

Hasil-hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan agama/religiusitas bukanlah faktor utama dan tidak signifikan terhadap pilihan nasabah non muslim menabung di bank syariah menemukan latar preferensi profitabilitas, *pricing*, maupun demografis, dan institusi keuangan alternatif sebagai faktor penting dan utama. Preferensi profitabilitas berkaitan dengan pandangan tentang pendapatan bagi hasil dari tabungan bank syariah lebih besar dibanding pendapatan bunga dari tabungan bank konvensional. *Pricing* berkaitan dengan pandangan tentang biaya-biaya administrasi tabungan tidak diberlakukan atau lebih rendah dibanding di bank konvensional. Bahkan pada bank-bank syariah tertentu menihilkan biaya administrasi kepada nasabah non muslim. Demografis berkaitan dengan pandangan kedekatan kantor bank, kualitas layanan (cepat, efisien, ramah). Pertimbangan agama sama sekali bukan merupakan pertimbangan pemilihan pada bank syariah. Pemanfaatan bank syariah dijadikan sekedar sebagai alternatif dari bank konvensional karena faktor keunggulan profitabilitas, *pricing*, dan demografis.

Ketidak signifikanan pengaruh religiusitas terhadap perilaku menabung di bank syariah yang menjadi temuan penelitian disertasi ini mencerminkan pola pikir rasional (karena profitabilitas ekonomi) nasabah non muslim bank syariah. Latar belakang ekonomi menjadi dominan bagi

nasabah non muslim memilih bank syariah karena keunggulan profitabilitas, *pricing*, dan demografis. Hal ini tergambar dari pengakuan nasabah non muslim tentang alasan menabung di bank syariah. Pertama, keuntungan lebih tinggi dibanding bank konvensional sebesar 47,0 %. Kedua, tidak ada/rendah biaya administrasi sebesar 27,3 %. Ketiga, keramahan pelayanan 15,2%. Keempat, transaksi bisnis dengan kolega yang di Bank Syariah sebesar 7,6 %. Kelima, Lain-lain sebesar 2,9 % (untuk selanjutnya lihat Figur 5.3). Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian Haron, *et al.* (1994), Hegazy (1995), dan Haron, Ahmad dan Planisek (1994). Penelitian keduanya menyimpulkan, bahwa motivasi nasabah non muslim memilih/memanfaatkan perbankan Islam/syariah tampak didominasi oleh faktor profitabilitas, *pricing*, dan kualitas layanan yang diberikan bank Islam (syariah). Karenanya hubungan nasabah non muslim dengan bank syariah terbangun atas komitmen rasionalitas transaktif.

Gambar 5.3  
Latar Alasan Nasabah Non Muslim Bank Syariah Jawa Tengah  
(N = 66)

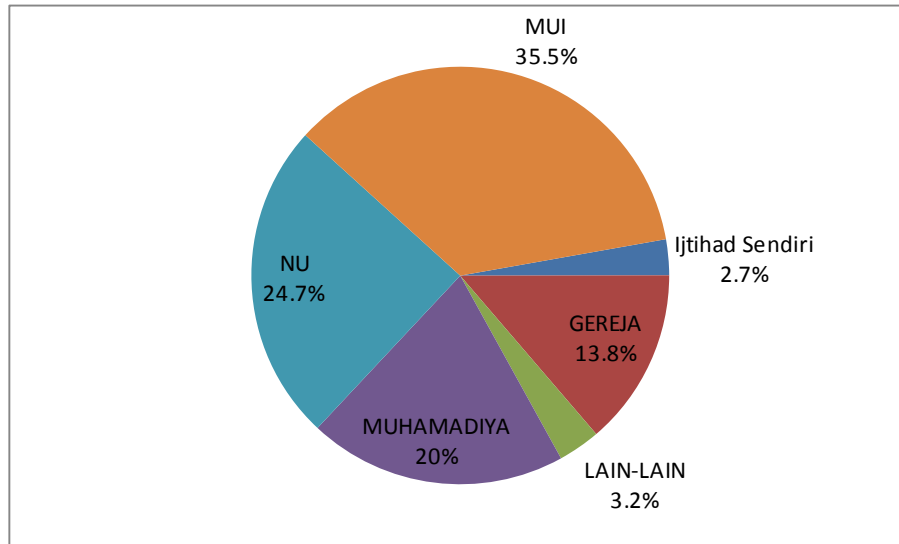


Keraguan terhadap posisi bunga masuk kategori riba dan karenanya berhukum haram mendorong kelompok nasabah ini tetap memiliki hubungan dengan perbankan konvensional. Kelompok ini menganggap bagi hasil sesungguhnya sama dengan bunga, operasional perbankan syariah sama dengan perbankan konvensional. Pemahaman seperti ini sesungguhnya tidak berdiri sendiri. Kelompok nasabah ini hidup dalam struktur sosial-keagamaan yang patrinalistik.

Struktur kehidupan sosial-keagamaan masyarakat Jawa Tengah yang lebih patrinalistik membuat kelompok ini lebih percaya dengan organisasi sosial keagamaan panutannya. Meskipun MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang hukum bunga bank adalah haram, namun tampaknya tidak memberikan pengaruh yang meluas dan masif. Fenomena ini dapat dipahami dari pengakuan para nasabah tentang kemantapan mengikuti fatwa keagamaan yang dikeluarkan lembaga keagamaan yang ada di Indonesia. Nasabah yang lebih mantap meyakini bunga bank adalah haram karena difatwakan MUI adalah 35,50 %. Sedangkan yang menyatakan lebih mantap mengikuti fatwa organisasi NU (Nahdlatul Ulama) sebesar 24,70 %. Responden yang mengaku lebih mantap mengikuti fatwa yang dikeluarkan Gereja adalah 13,80 %. Nasabah yang mengaku lebih berpegang kepada fatwa Majelis Tarjih Muhammadiyah sebesar 20 %. Sedangkan 3,20 % dari sumber lain-lain, dan nasabah yang mengaku lebih mempercayai kepada hasil *ijtihad* sendiri terhadap dalil-dalil naqli (al-Qur'an dan Hadits) sebesar 2,70

persen. Deskripsi pengakuan kemantapan mengikuti fatwa tersebut difisualisasikan melalui Figur 5.4:

Gambar 5.4  
Deskripsi Pengakuan Kemantapan Mengikuti Fatwa  
tentang Bunga Bank (N=400)



Secara umum perdebatan konseptual antara riba dan bunga pada semua penganut agama sudah muncul sejak jaman Yunani kuno. Perdebatan tersebut mencapai puncaknya saat Raja Henry VIII tahun 1545 M melarang riba. Pada saat itu istilah riba (*usury*) diganti dengan istilah bunga uang (*interest*). Istilah *interest* hanya merujuk pada tambahan yang tidak terlalu banyak. Sedangkan *usury* merujuk pada tambahan uang yang berlipat ganda hingga dua kali lipat lebih (Ahmad Dimiyati, 2007).

Di kalangan muslim pun terjadi perbedaan tentang bunga. Sebenarnya sejarah telah mencatat bahwa semua mazhab fiqh telah mencapai suatu konsensus bahwa riba yang diharamkan dalam al-Quran meliputi semua

bentuk dan variannya. Namun setelah era *post-kolonial* yang melanda hampir semua negara muslim di seluruh penjuru dunia, serta dominasi pasar finansial internasional yang berbasis bunga, muncul kontroversi perihal penentuan substansi riba dan aplikasinya dalam dunia ekonomi (Chapra, 2001).

Perbedaan pandang tentang bunga bank adalah masuk kategori riba atau tidak juga terjadi di Indonesia dan belum berakhir hingga saat ini. Muhammadiyah melalui Sidang *Majlis Tarjih* Muhammadiyah tahun 1972, 1976, 1986 dan 1989 memutuskan hukum bunga bank masih *mauquf* (tidak bersikap). Sedangkan organisasi NU (Nahdlatul Ulama) melalui *Bahtsul Masail NU* tahun 1982 memutuskan memberikan tiga alternatif hukum, yaitu: *halal*, *haram* dan *syubhat*. Fatwa tersebut masih berlaku sampai sekarang. Pengikut-pengikut NU diberi keleluasaan untuk meyakini yang dianggap benar dengan parameter masing-masing. Sedangkan MUI pada 3 Desember 2003 memfatwakan haram pada bunga bank. Perbedaan pandang masing-masing kelompok organisasi terhadap pengkategorian hukum bunga bank antara boleh (*halal*), *haram*, dan *syubhat* mempengaruhi keyakinan masyarakat (termasuk nasabah perbankan syariah dan konvensional) untuk hanya menjadi nasabah bank syariah saja atau nasabah di bank syariah dan bank konvensional, atau bahkan tetap menjadi nasabah bank konvensional saja. Kondisi ini mendorong seolah-olah tidak ada korelasi langsung antara tingkat religiusitas dengan pilihan berinvestasi melalui bank syariah.

Sesungguhnya kalau diamati secara cermat dengan pemanfaatan data deskriptif (seperti yang tergambar pada Bab IV) menunjukkan bahwa tingkat religiusitas kelompok nasabah  $n_2$ , dan  $n_3$  rata-rata tergolong sangat tinggi, yakni 65,5 persen, dan 60,5 persen). Akan tetapi fakta empirik ini tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah.

Fakta ini mengindikasikan bahwa kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  ketika melakukan transaksi dengan institusi perbankan lebih mengedepankan pertimbangan rasional. Pertimbangan ini termasuk menggunakan argumentasi bahwa organisasi-organisasi keagamaan (NU, Muhammadiyah) pun masih belum sepakat tentang keharaman bunga bank. Dengan demikian, tidak signifikannya pengaruh religiusitas nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  yang tersimpul dalam penelitian disertasi ini mencerminkan pola pikir rasional-ekonomis lebih dominan ketimbang pola pikir *emosional-ideologis*.

Dari uraian di atas dapat dirangkum dalam kesimpulan bahwa variabel tingkat religiusitas (agama) berpengaruh positif. Bagi kelompok nasabah  $n_1$  religiusitas berpengaruh signifikan. Fakta empirik ini mendorong munculnya kesimpulan, bahwa kelompok  $n_1$  merupakan nasabah *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Hasil analisis ini dikuatkan oleh temuan, bahwa angka signifikan tertinggi pada variabel laten religiusitas ternyata ditunjukkan oleh variabel konsekuensi. Variabel konsekuensi ini merupakan komitmen untuk menghindari bunga bank karena berkategori riba. Akan

tetapi bagi kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  berpengaruh tidak signifikan. Fakta empirik ini mendorong kesimpulan, bahwa kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  merupakan nasabah *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).

## **5.2. Faktor pengaruh variabel bagi hasil terhadap perilaku menabung kelompok nasabah $n_1$ , $n_2$ , $n_3$ di bank syariah**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_1$ , terbukti signifikan. Hipotesis yang menyatakan tingkat bagi hasil (BH) yang diterima nasabah memberi pengaruh positif terhadap perilaku menabung di perbankan syariah adalah terbukti secara signifikan. Sedangkan hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat bagi hasil (BH) memberi pengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah bagi nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ ,  $n_4$  ternyata terbukti. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi bagi hasil terhadap perilaku menabung di bank syariah sangat meyakinkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Jalaluddin (1999a) terhadap 80 lembaga keuangan di Sydney Australia. Empat puluh satu koma dua persen (41,2 %) lembaga keuangan mengindikasikan kesiapan mereka memberikan kredit berdasarkan bagi hasil. Model bagi hasil merupakan faktor yang paling signifikan terhadap pertumbuhan permintaan dana pembiayaan. Pada tahun yang sama Jalaluddin (1999b) meneliti 385 bisnis kecil di Sydney, Australia. Salah satu temuannya adalah 59,5% perusahaan

bisnis kecil tertarik menggunakan metode pembiayaan bagi hasil. Bagi resiko di antara debitur dan kreditur merupakan faktor paling signifikan dalam penggunaan metode bagi hasil pada penawaran pembiayaan.

Temuan ini juga sesuai dengan kesimpulan penelitian Humayon A. Dar and John R. Presley (2001) di Inggris dengan penggunaan teori *profit and loss sharing* (PLS) dengan instrumen model nisbah bagi hasil (NBH). Penerapan NBH berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pembiayaan perbankan syariah. Meskipun demikian penerapannya masih bergantung pada beberapa asumsi, antara lain melakukan praktek kecurangan dan praktek penyembunyian informasi. Harif Amali Rivai, *et al.* (2000) menyimpulkan penelitiannya di Jawa Barat tentang persepsi masyarakat terhadap bank syariah dengan menyatakan, bahwa 58 % responden menganggap bagi hasil lebih untung. Setelah diuji dengan model logit ternyata signifikan di bawah 1%.

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian Jalaludin (1999a dan 1999b) dan Humayon dan Presley (2001) terletak pada, bahwa penelitian ini berfokus pada kajian sisi permintaan, sebagaimana yang dilakukan penelitian Harif Amali Rivai, *et al.* (2000). Sedangkan yang dilakukan kedua peneliti di atas berfokus pada kajian sisi penawaran (pembiayaan). Unit analisis penelitian Jalaludin (1999a dan 1999b) dan Humayon dan Presley (2001) adalah perusahaan bisnis kecil. Sedangkan unit analisis penelitian disertasi ini adalah nasabah bank syariah. Sedangkan persamaannya terletak pada

sama-sama menguji variabel bagi hasil (BH) sebagai instrumen model teori PLS.

Hasil-hasil penelitian terdahulu yang menyimpulkan tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah menunjukkan latar ekonomi sebagai faktor penting perilaku masyarakat menabung di bank syariah. Dengan demikian pilihan menabung di bank syariah dapat diurai karena dilandasi oleh faktor *profitabilitas*, dan *pricing* seperti temuan penelitian Jalaludin (1999a dan 1999b) dan Humayon dan Presley (2001), serta Harif Amali Rivai, *et al.* (2000).

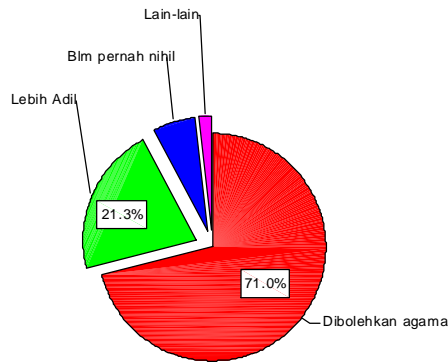
Derajat signifikansi pengaruh tingkat bagi hasil terhadap perilaku menabung di bank syariah yang tercermin dalam penelitian disertasi ini memperlihatkan seolah-olah perilaku nasabah bank syariah yang hanya menabung di bank syariah adalah *rasional-ekonomis*. Pada sisi lain (pada hipotesis religiusitas) menunjukkan pola pikir *emosional-ideologis*. Fakta empirik ini menunjukkan pandangan penerimaan terhadap bagi hasil bukan semata-mata karena motif ekonomi, tetapi karena berpandangan bahwa bagi hasil merupakan instrumen moneter yang diharamkan agama. Kelompok nasabah ini memahami keuntungan secara ekonomi yang diperoleh adalah dibenarkan ajaran agama, bukan karena berlandaskan bunga/riba. Dengan demikian, perilaku kelompok nasabah  $n_1$  ini tetap saja berkarakter *emosional-ideologis*.

Pernyataan kesimpulan ini sesuai dengan penelitian Gerrard dan Cunningham (1997) di Singapura, Metawa dan Almosawi (1998) di Bahrain, dan penelitian Okumus (2005). Okumus menyimpulkan bahwa sebagian responden setuju bahwa agama merupakan alasan utama bagi penggunaan produk-produk bank Islam, sedangkan motivasi sekunder adalah prinsip bebas bunga/riba. Keyakinan agama menurut kesimpulan penelitian Kadom Shubber dan Alzafiri (2008) di Kuwait, Dubai, dan Qatar kemudian mendorong perilaku untuk bertransaksi melalui bank Islam karena larangan Islam terhadap bunga tetap, dimana bunga tetap ini dianggap sebagai “usury”. Keteguhan pandangan ini melahirkan pilihan nasabah kepada instrumen bagi hasil. Kedua penelitian tersebut menyimpulkan agama dan pendapatan NBH sama-sama berpengaruh signifikan.

Secara empirik temuan ini diperkuat oleh penggambaran pengakuan nasabah menabung di bank syariah karena alasan tingkat bagi hasil yang diterima. Pertama, 71 persen memiliki alasan model bagi hasil adalah instrumen sistem yang dibolehkan agama. Kedua, 21,3 persen mengaku bagi hasil lebih adil. Ketiga, 5,9 persen mengaku belum pernah menerima bagi hasil nihil atau negatif. Keempat, 1,8 persen alasan lain-lain (lihat Figur 5.5).

#### Gambar 5.5

Pengakuan Nasabah yang Hanya Menabung di Bank Syariah tentang Instrumen Bagi Hasil yang diterapkan di Bank Syariah Jawa Tengah (N=169)



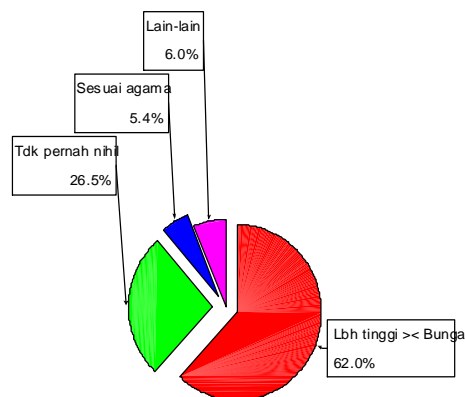
Sedangkan bagi kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  makna temuan penelitian yang menyimpulkan tingkat bagi hasil merupakan faktor signifikan memilih menabung di bank syariah memperkuat latar motif ekonomi sebagai faktor penting perilaku masyarakat menabung di bank syariah. Fakta ini dapat dijadikan penguat alasan ilmiah bagi temuan ketidak signifikanan faktor agama. Dengan demikian pilihan menabung di bank syariah dapat diurai karena dilandasi oleh faktor *profitabilitas*, dan *pricing* seperti temuan penelitian Erol, *et al.* (1990).

Di samping itu, temuan ini sesuai dengan teori klasifikasi religiusitas Mahbub ul Hasan (2008). Salah satu asumsi teori Mahbub ul Hasan adalah muslim yang kurang taat cenderung memiliki rekening di bank Islam dan bank konvensional secara bersama-sama. Motif berekonomi (berkonsumsi/menabung atau memproduksi) kelompok ini tidak hanya didominasi oleh motif mashlahah (*public interest*), kebutuhan (*needs*) dan kewajiban (*obligation*), tetapi juga dipengaruhi secara signifikan oleh ego,

rasionalisme (materialisme) dan keinginan yang bersifat individualistis-transaktif.

Derajat signifikansi pengaruh tingkat bagi hasil terhadap perilaku menabung di bank syariah yang tergambar dalam penelitian disertasi ini memperlihatkan pola pikir *rasional-ekonomis* lebih dominan ketimbang pola pikir *emosional-ideologis* pada diri nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional. Fakta ini didukung melalui penggambaran pengakuan nasabah menabung di bank syariah karena alasan tingkat bagi hasil yang diterima. Pertama, 62,0 % beralasan pendapatan bagi hasil lebih tinggi dibanding pendapatan dari bunga. Kedua, 26,5 % mengaku belum pernah menerima bagi hasil nihil atau negatif. Ketiga, 5,4 % mengaku merupakan instrumen sistem yang dibolehkan agama. Keempat, 6,0 % alasan lain-lain. Untuk lebih jelasnya lihat Gambar 5..

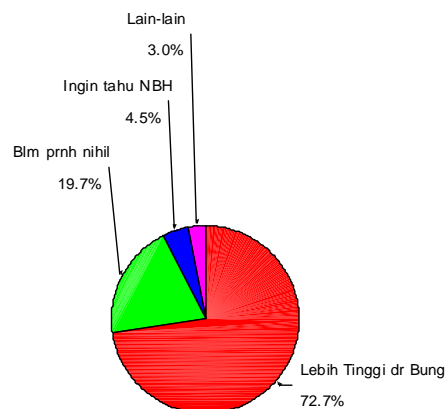
Gambar 5.6  
Pengakuan Nasabah tentang Instrumen Bagi Hasil yang diterapkan di Bank Syariah Jawa Tengah (N=165)



Sedangkan bagi kelompok nasabah non muslim derajat signifikansi pengaruh tingkat bagi hasil terhadap perilaku menabung di bank syariah dalam penelitian disertasi ini didukung melalui penggambaran pengakuan nasabah menabung di bank syariah karena alasan bagi hasil yang diterima. Pertama, 72,7 % beralasan pendapatan bagi hasil lebih tinggi dibanding dari bunga. Kedua, 19,7 % mengaku belum pernah menerima bagi hasil nihil atau negatif. Ketiga, 4,5 % mengaku sekedar ingin memahami instrumen nisbah bagi hasil. Keempat, 3,0 % lain-lain. Selanjutnya lihat Figur 5.7.

Gambar 5.7

Pengakuan Nasabah non muslim tentang Instrumen Bagi Hasil yang diterapkan di Bank Syariah Jawa Tengah (N=66)



Fakta empirik yang menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh sangat signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ , di sisi lain pengaruh religiusitas pada kelompok nasabah ini adalah tidak signifikan perlu dipahami secara

mendalam. Fenomena ini memberi isyarat bahwa pandangan kelompok nasabah ini terhadap instrumen BH (bagi hasil) lebih cenderung menjadi sebagai instrumen moneter sebagaimana instrumen bunga yang menjadi harga dari uang. Kelompok ini tidak melihat BH (bagi hasil) sebagai instrumen moneter yang mengandung unsur keadilan sebagaimana tuntunan agama.

Dari uraian di atas dapat dirangkum dalam kesimpulan bahwa variabel bagi hasil berpengaruh positif. Bagi kelompok nasabah  $n_1$  berpengaruh positif dan signifikan. Fakta ini mendorong munculnya kesimpulan, bahwa kelompok  $n_1$  seolah-olah merupakan nasabah *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi). Akan tetapi bila mencermati jawaban kelompok  $n_1$  terhadap instrumen bagi hasil adalah instrumen moneter yang sesuai tuntunan agama dan pengaruh religiusitas yang signifikan, maka karakter kelompok nasabah ini tetap mencerminkan sebagai nasabah *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Bagi kelompok lainnya ( $n_2, n_3$ ) bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan, di sisi lain pengaruh religiusitas tidak signifikan. Fakta empirik ini memperkuat temuan, bahwa karakter kelompok nasabah  $n_2, n_3$  merupakan nasabah *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).

### **5.3. Faktor pengaruh variabel Bunga bank konvensional terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi kelompok $n_2, n_3$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ , terbukti signifikan. Hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat bunga (R) yang diterima nasabah dari bank konvensional, maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah akan semakin kecil adalah terbukti. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi tingkat bunga secara negatif terhadap probabilitas menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  di bank syariah sangat meyakinkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian Vieneris (1977), dan Arrieta (1988) yang menyimpulkan bahwa tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tingkat bunga dan signifikan. Polar (2000) menganalisis tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tabungan masyarakat di Sulawesi Utara pada periode waktu 1990-1997. Salah satu hasil penelitiannya menunjukkan bahwa tingkat bunga berhubungan secara positif dengan tabungan. Penelitian empiris lain telah dilakukan oleh Rotinsulu (1997) dengan temuan bahwa tingkat bunga dan tabungan berhubungan secara positif dan signifikan. Sri Isnowati (2005) meneliti tentang faktor-faktor penentu tabungan di Indonesia dengan berlandaskan pada teori klasik, teori Keynes, teori siklus hidup (*life cycle*). Hasil penelitiannya menunjukkan, bahwa tingkat suku bunga berpengaruh positif dalam jangka pendek tetapi tidak signifikan, dan berpengaruh positif dalam jangka panjang dan signifikan.

Hubungan positif antara tingkat suku bunga dengan perilaku menabung yang ditunjukkan penelitian-penelitian di atas bisa dipahami karena obyek penelitiannya adalah bank konvensional. Sedangkan obyek penelitian ini adalah bank syariah yang berlandaskan bagi hasil. Dalam konsep teori permintaan dapat dijelaskan, bahwa antara bank konvensional dan bank syariah bersifat substitusi. Jika harga dari bank konvensional turun (ditunjukkan dengan turunnya tingkat suku bunga), maka permintaan untuk menabung di bank syariah akan naik, begitu sebaliknya.

Dengan demikian dapat dipahami kalau hubungan tingkat bunga dengan perilaku menabung di bank syariah adalah negatif. Hasil penelitian ini ternyata menunjukkan bahwa bunga berpengaruh negatif dan signifikan. Kesimpulan ini diperkuat penelitian Jalaluddin dan Metwally (1999) terhadap 385 perusahaan kecil di Sydney, Australia. Salah satu hasil telitiannya adalah probabilitas peminjaman dana berdasarkan bagi hasil meningkat jika resiko bisnis atau tingkat bunga tinggi. Meskipun penelitian Metwally bergerak pada sisi penawaran, sedangkan penelitian ini bergerak pada sisi permintaan, tetapi yang menyamakan adalah fakta bahwa tingkat bunga berhubungan negatif dengan operasional bank syariah.

Kadom Shubber dan Alzafiri (2008) menyimpulkan dalam penelitiannya bahwa bunga berpengaruh tidak signifikan bagi nasabah bank syariah. Penelitian dilakukan pada nasabah Kuwait Finance House (KFH), Dubai Islamic Bank (DIB), dan Qatar Islamic Bank (QIB), serta Bahrain

Islamic Bank (BIB). Sama seperti Kadom, satu tahun sebelumnya Mehboob ul Hassan (2007) meneliti di Pakistan dan -- salah satu item kesimpulannya - - bahwa tingkat bunga tabungan tidak menjadi persoalan bagi sebagian besar umat Muslim. Perbedaan penelitian Kadom (2008) dan Mehboob ul Hassan (2007) dengan penelitian ini terletak pada responden keduanya adalah muslim yang hanya menabung di bank syariah. Sedangkan responden penelitian ini adalah nasabah muslim yang memiliki tabungan di bank syariah dan bank konvensional.

Derajat signifikansi pengaruh secara negatif tingkat bunga yang berlaku di bank konvensional terhadap perilaku menabung di bank syariah yang tercermin dalam penelitian disertasi ini memperkuat analisis tentang pola pikir *rasional-ekonomis* nasabah bank syariah lebih dominan ketimbang pola pikir *ideologis-emosional*. Dengan demikian motif menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  di perbankan syariah cenderung untuk mencari keuntungan ekonomi. Asumsi ini dapat dianalisis dari temuan empirik tingkat signifikansi pengaruh bunga yang berada pada taraf 1 persen. Kedua, dianalisis secara teoritik dari dasar teori bunga, baik aliran teori bunga murni (*time preference theory*) maupun aliran teori bunga moneter (*the loanable funds theory of interest*). Substansi keduanya bermuara pada ajaran bahwa bunga merupakan harga dari uang. Karenanya sangatlah logis bila menurut U Tun Wai (1972) keputusan setiap orang untuk menabung ditentukan oleh

kemampuan (A), kemauan (W), dan kesempatan (O). Sedangkan kemauan menabung ditentukan salah satunya oleh faktor bunga (i).

Mencermati alasan motif menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  sebagaimana tergambar di atas kiranya cukuplah rasional jika hubungan tingkat bunga dengan perilaku menabung di perbankan syariah adalah berkorelasi negatif. Fenomena empirik menunjukkan suku bunga rata-rata DPK pada tabungan di perbankan konvensional pada tahun 2010 adalah 2,82. Di sisi lain pada tahun yang sama nisbah rata-rata bagi hasil DPK pada tabungan *mudharabah* di perbankan syariah adalah 3,08. Kondisi ini menyebabkan margin bagi hasil lebih tinggi dibanding margin bunga. Pada situasi seperti ini nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  akan lebih memilih menabung di bank syariah. Kondisi seperti ini mendorong analisis, bahwa kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  memaknai bagi hasil merupakan harga dari uang sebagaimana konsep bunga. Oleh karenanya tidaklah mengherankan bila variabel bagi hasil paling berpengaruh signifikan dibanding variabel-variabel lainnya. Sebab pada saat penelitian ini dilakukan (Januari - Desember 2010) margin bagi hasil dalam kondisi lebih tinggi dibanding margin bunga bank konvensional.

Secara kelembagaan temuan disertasi ini dapat menghasilkan analisis bahwa hubungan bank syariah dengan bank konvensional berifat substitusi. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat bunga (R) yang diterima nasabah dari bank konvensional, maka probabilitas

menabung lebih besar di perbankan syariah dari pada di bank konvensional akan semakin kecil dapat dipahami secara logis.

Uraian pembahasan di atas dapat dirangkum dalam kesimpulan bahwa variabel bunga yang berlaku di bank konvensional berpengaruh negatif dan signifikan. Kelompok nasabah  $n_1$  tidak ada responden yang diteliti. Kelompok nasabah  $n_1$  tidak memiliki rekening (akun) tabungan di perbankan konvensional. Fakta empirik ini memperkuat temuan bahwa kelompok nasabah  $n_1$  benar-benar merupakan nasabah *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Bagi kelompok nasabah lainnya ( $n_2, n_3$ ) fakta empirik ini menunjukkan, bahwa tingkat bunga bank konvensional berpengaruh signifikan secara negatif. Fenomena ini memperkuat temuan di atas, bahwa kelompok nasabah  $n_2, n_3$  memang benar-benar berkarakter *rasional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).

#### **5.4. Faktor pengaruh variabel pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi nasabah $n_1, n_2, n_3$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_1$ , terbukti signifikan. Hipotesis yang menyatakan tingkat pendapatan (Inc) nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di perbankan syariah adalah terbukti. Sedangkan bagi kelompok nasabah  $n_2, n_3$  hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat pendapatan (Inc) nasabah, maka

probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah semakin tinggi ternyata terbukti berpengaruh secara signifikan. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah sangat meyakinkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian Zainuddin, *et al.* (2004) terhadap 123 nasabah bank Islam di Penang Malaysia yang menyimpulkan secara deskriptif bahwa sebagian besar pengguna bank Islam adalah pendapatan rendah. Meskipun rendah ternyata tingkat pendapatan ini berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung mereka di bank syariah pada taraf signifikansi 5 %. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah cukup meyakinkan.

Salah satu hasil penelitian Polar (2000) di Sulawesi Utara pada periode waktu 1990-1997 menunjukkan bahwa tingkat pendapatan per kapita berhubungan secara positif dengan tabungan dan signifikan. Jan Tin (2000) menyimpulkan penelitiannya, bahwa pendapatan (ditunjukkan dengan tingkat kemakmuran) berpengaruh signifikan terhadap permintaan aset keuangan. Kofi Q. Dadzie, *et al.* (2003) melakukan penelitian di Ghana dengan salah satu kesimpulannya menyatakan pendapatan pertanian berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung.

Pada tahun 2000, Harif Amali Rivai, *et al.*, melakukan penelitian di Sumatera Barat dengan salah satu hasil kesimpulannya menyatakan, bahwa pendapatan berpengaruh signifikan terhadap pilihan menabung di bank

syariah. Sedangkan Muh Awal Satrio Nugroho dan Nur Widiastuti (2003) melakukan penelitiannya di Yogyakarta dengan 140 responden dengan pernyataan simpulan bahwa pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah tabungan responden. Sri Isnowati (2005), menyimpulkan pendapatan perkapita berpengaruh positif dan signifikan terhadap tabungan pada jangka pendek dan panjang. Ismoyo Sejati (2006) menyimpulkan penelitiannya, bahwa penghasilan (*Inc.*) berpengaruh positif terhadap probabilitas menabung di bank syariah.

Hubungan positif antara tingkat pendapatan dengan perilaku menabung yang ditunjukkan penelitian-penelitian di atas berlaku pada bank konvensional yang berlandaskan bunga dan bank syariah yang berlandaskan bagi hasil. Kondisi ini menggambarkan pola yang sama antara perilaku menabung di bank syariah dan bank konvensional yang diakibatkan oleh variabel pendapatan. Dengan temuan ini dapat dikatakan pola perilaku tabungan di bank syariah yang ditentukan pendapatan adalah mengikuti alur teori Keynes melalui teori pendapatan absolut. Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Karenanya tabungan merupakan fungsi tingkat pendapatan yang siap dibelanjakan (*disposable income*). Menurut Keynes tidak semua pendapatan yang diperoleh masyarakat dibelanjakan untuk barang dan jasa, tetapi sebagian akan ditabungkan. Tingginya tingkat tabungan bergantung kepada besar kecilnya pendapatan yang siap dibelanjakan. Oleh karena itu

hasrat menabung akan meningkat sesuai dengan tingkat pendapatan. Sehingga besar kecilnya tabungan dipengaruhi secara positif oleh besar kecilnya pendapatan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan tingkat pendapatan (*Inc.*) nasabah  $n_1$  memberi pengaruh positif terhadap jumlah tabungan di bank syariah dapat dipahami secara logis.

Demikian juga terhadap uji hipotesis kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  yang didukung berbagai temuan empirik penelitian-penelitian terdahulu memastikan hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat pendapatan (*Inc.*), maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah daripada di bank konvensional akan semakin tinggi ternyata terbukti signifikan. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi pendapatan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  cukup meyakinkan.

Uraian pembahasan variabel pendapatan (*Inc.*) di atas dapat dirangkum dalam kesimpulan bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif. Kelompok nasabah  $n_1$  menunjukkan, bahwa pendapatan berpengaruh positif dan signifikan. Demikian pula bagi kelompok nasabah lainnya ( $n_2$ ,  $n_3$ ) menunjukkan, bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan. Fakta ini melandasi pemikiran, bahwa teori pendapatan Keynes berlaku pada model tabungan syariah. Namun demikian terdapat beberapa nasabah yang berpendapatan di bawah 1 juta rupiah ternyata memiliki tabungan. Fakta ini menggambarkan, bahwa terdapat nasabah yang menabung bukan karena sisa

konsumsi, tetapi menyisihkan pendapatan untuk ditabung dan sisanya dikonsumsi.

## **5.5. Faktor pengaruh variabel beban tanggungan keluarga terhadap perilaku menabung di bank syariah**

### **5.5.1. Kelompok nasabah $n_1$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_1$ , terbukti tidak signifikan. Hipotesis yang menyatakan tingkat beban tanggungan keluarga (BTK) nasabah berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku menabung di perbankan syariah adalah tidak terbukti. Kondisi ini menunjukkan, bahwa kontribusi beban tanggungan keluarga secara negatif terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi kelompok nasabah  $n_1$  tidak cukup meyakinkan.

Hasil penelitian ini ternyata tidak sejalan dengan temuan penelitian Nicholas dan Stewart (2000) menyatakan bahwa faktor-faktor tanggungan anak dan batasan-batasan kredit berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung. Penelitian Kofi Q. Dadzie, *et al.* (2003) di Ghana menghasilkan salah satu kesimpulan bahwa jumlah anak tanggungan memiliki pengaruh negatif terhadap tabungan bank dan signifikan. Penelitian di Yogyakarta dengan 140 responden yang dilakukan Muh Awal Satrio Nugroho dan Nur Widiastuti (2003) menghasilkan kesimpulan jumlah tanggungan keluarga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap jumlah tabungan di bank.

Hubungan negatif dan signifikan antara beban tanggungan keluarga dengan perilaku menabung yang ditunjukkan penelitian-penelitian pada bank konvensional di atas ternyata tidak seperti hasil penelitian disertasi ini. Penelitian ini menyimpulkan bahwa tingkat beban tanggungan keluarga nasabah  $n_1$  bank syariah tidak berpengaruh signifikan. Dengan demikian, kontribusi negatif beban tanggungan keluarga nasabah yang hanya menabung di bank syariah terhadap perilaku menabung di bank syariah tidak cukup meyakinkan.

Dengan temuan ini dapat dikatakan pola perilaku tabungan di bank syariah yang ditentukan tingkat beban tanggungan keluarga tidak mengikuti alur teori Keynes, dan U Tun Wei (1972). Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Menurut Keynes tidak semua pendapatan yang diperoleh masyarakat dibelanjakan untuk barang dan jasa (untuk dirinya sendiri, isteri, dan anak-anaknya, serta anggota keluarga lainnya), tetapi sebagian akan ditabungkan. Sedangkan hasil penelitian U Tun Wai (1972) menyatakan, bahwa keputusan setiap unit ekonomi untuk menabung ternyata ditentukan oleh kemampuan (*ability to save* = A), kemauan (*willingness to save* = W), dan kesempatan (*opportunity to save* = O). Sedangkan kemampuan menabung ditentukan oleh pendapatan (Y), struktur penduduk atau tingkat ketergantungan (N), dan kekayaan (K). Temuan Wai menunjukkan, bahwa

struktur penduduk/tingkat ketergantungan penduduk dalam keluarga mempunyai hubungan negatif dan signifikan dengan kemampuan menabung.

Tampaknya jumlah beban tanggungan keluarga nasabah  $n_1$  (nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah) yang sangat tinggi ( $> 3$  orang) tidak menjadi penyebab konsumsi yang tinggi. Sehingga kondisi ini relatif tidak mengganggu kemampuan menyisihkan dana untuk ditabung.

#### **5.5.2. Kelompok nasabah $n_2, n_3$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_2, n_3$ , terbukti tidak berpengaruh signifikan. Hipotesis yang menyatakan semakin tinggi tingkat beban tanggungan keluarga (BTK), maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah semakin kecil ternyata tidak terbukti berpengaruh signifikan.

Secara rata-rata beban tanggungan keluarga kelompok nasabah  $n_2, n_3$  adalah berkisar 2,27 orang atau dibulatkan hanya 2 orang. Relatif rendahnya beban tanggungan keluarga (2 orang) kelompok nasabah ini ternyata mendorong tidak signifikan berpengaruh terhadap perilaku menabung mereka di bank syariah.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya seperti yang dilakukan Nicholas dan Stewart (2000) yang menemukan kesimpulan penelitiannya, bahwa faktor-faktor tanggungan anak berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung. Penelitian Kofi Q. Dadzie, *et al.*

(2003) di Ghana menghasilkan salah satu kesimpulan bahwa jumlah anak tanggungan memiliki pengaruh negatif terhadap tabungan bank dan signifikan. Penelitian di Yogyakarta dengan 140 responden yang dilakukan Muh Awal Satrio Nugroho dan Nur Widiastuti (2003) menghasilkan kesimpulan jumlah tanggungan keluarga berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap jumlah tabungan di bank.

Signifikansi hubungan negatif antara beban tanggungan keluarga dengan perilaku menabung yang ditunjukkan penelitian-penelitian pada bank konvensional di atas ternyata berbeda dengan hasil penelitian disertasi ini. Penelitian ini menyimpulkan semakin tinggi tingkat beban tanggungan keluarga kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah akan semakin kecil, ternyata tidak signifikan.

Dengan temuan ini dapat dikatakan pola perilaku tabungan nasabah kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  yang ditentukan tingkat beban tanggungan keluarga tidak mengikuti alur teori Keynes. Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Menurut Keynes tidak semua pendapatan yang diperoleh masyarakat dibelanjakan untuk barang dan jasa (untuk dirinya sendiri, isteri, dan anak-anaknya, serta anggota keluarga lainnya), tetapi sebagian akan ditabungkan.

Jika menghitung tingkat pendapatan nasabah bank syariah Jawa Tengah berada pada kategori 1 juta hingga 5 juta rupiah dengan tingkat beban tanggungan keluarga yang rata-rata 2,14 orang seharusnya relatif tidak

ada sisa yang ditabung. Akan tetapi pada kenyataannya 54,5 persen memiliki tabungan antara 1 juta rupiah hingga 5 juta rupiah. Berarti ada kemungkinan bahwa kelompok nasabah bank syariah Jawa Tengah ini tidak menabung dari sisa pendapatannya, tetapi menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung dan sisanya digunakan keperluan pengeluaran konsumsi. Dalam hal ini termasuk untuk biaya pendidikan anak-anaknya dan pengeluaran jasa-jasa lainnya sebagai kewajiban beban tanggungan sebagai kepala keluarga.

Penolakan hipotesis ini sesuai dengan hasil penelitian Effriaty Sumastuti (2008) terhadap 400 nasabah rumah tangga di kota Semarang. Fenomena ini dapat dianalisis bahwa beban tanggungan keluarga semua kelompok nasabah  $n_1$ ,  $n_2$ , dan  $n_3$  rata-rata 2 (dua) orang dan usia anak yang menjadi beban tanggungannya masih relatif berkategori anak-anak dan remaja, sehingga belum membutuhkan biaya pendidikan yang relatif besar.

## **5.6. Faktor pengaruh variabel kepercayaan (*trust*) terhadap perilaku menabung di bank syariah**

### **5.6.1. Kelompok nasabah $n_1$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_1$ , yang menyatakan tingkat kepercayaan (*trust*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di perbankan syariah terbukti tidak berpengaruh signifikan. Temuan ini memastikan pernyataan hipotesis kepercayaan nasabah kepada bank syariah memberi pengaruh positif terhadap perilaku menabung di perbankan syariah adalah tidak terbukti. Kondisi ini

menyiratkan, bahwa kontribusi kepercayaan kelompok nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah terhadap perilaku menabung di bank syariah tidak meyakinkan.

Dalam penelitian disertasi ini kepercayaan nasabah terhadap bank syariah diukur berdasarkan soliditas dan reputasi bank syariah. Soliditas bank syariah diukur berdasarkan pengakuan nasabah terhadap kesesuaian antara harapan pelayanan dengan kenyataan yang diterimanya dari bank syariah. Sedangkan reputasi bank syariah diukur berdasarkan pengakuan rasa aman nasabah menabung di bank syariah, yakni jaminan atas resiko yang dapat merusak hubungan nasabah dengan bank syariah. Instrumen pengukuran yang digunakan dalam penelitian disertasi ini sesuai dengan instrumen penelitian Garbarino (1999).

Kesimpulan penelitian ini tidak seperti temuan Erol dan El-Bdour (1989) yang merupakan peneliti pertama pada perbankan syariah. Kedua peneliti menemukan, bahwa faktor-faktor yang lebih penting adalah layanan yang cepat dan efisien, reputasi dan citra bank. Faktor-faktor tersebut berpengaruh signifikan. Penelitian Erol dilakukan terhadap 434 nasabah bank Islam dan konvensional di Jordan dengan teknik analisis faktor. Erol, dan El-Bdour (1990) melakukan penelitian ulang dengan tambahan peneliti Kaynak. Akan tetap hasil kesimpulannya menunjukkan, bahwa faktor penting dan signifikan bagi nasabah yang memilih bank Islam adalah layanan yang cepat dan efisien, reputasi dan citra bank.

Penelitian Haron, *et al.* (1994) menemukan kesimpulan, bahwa muslim dan non muslim di Malaysia memiliki persepsi yang serupa di dalam memilih jasa bank. Kedua kelompok tersebut menganggap sangat penting pemberian layanan yang cepat dan kualitas layanan yang tinggi terhadap nasabah. Gerrard dan Cunningham (1997) menyimpulkan penelitiannya, bahwa layanan yang cepat dan efisien serta kerahasiaan merupakan faktor-faktor utama di dalam memilih layanan bank Islam. Penelitian Naser, Jamal dan Al-Khatib (1999) terhadap 206 nasabah bank Islam Yordania dengan analisis deskriptif. Kesimpulannya menunjukkan faktor paling penting yang menentukan sikap-sikap terhadap bank Islam adalah reputasi bank, kemudian agama. Temuan penelitian Al-Sultan (1999) di Kuwait menunjukkan 52% responden lebih memilih bertransaksi dengan bank konvensional karena layanan yang lebih baik. Jazim Hamidi (2000) melakukan penelitian di Jawa Timur dengan berkesimpulan, bahwa *kualitas pelayanan* menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Temuan yang sama ditunjukkan Anny Ratnawati (2000) yang melakukan penelitian di Jawa Barat.

Kofi Q. Dadzie, *et al.* (2003) menemukan kesimpulan risetnya dengan salah satu temuannya, bahwa layanan pelanggan yang baik berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Sara Nurmanita dan Toto Sugiharto (2005) menunjukkan kesimpulan penelitiannya, bahwa faktor-faktor yang memiliki pengaruh dan dipertimbangkan responden untuk memilih BTN

Syariah adalah pelayanan yang baik. Fatmah (2005) berkesimpulan dalam penelitian disertasinya, bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kualitas layanan dengan kepercayaan, komitmen dan loyalitas nasabah bank syariah.

Hasil-hasil penelitian di atas menyimpulkan kepercayaan merupakan faktor utama dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah. Sedangkan hasil penelitian disertasi ini meskipun sama-sama berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan. Hal ini dapat dipahami karena kelompok nasabah yang hanya menabung di bank syariah tidak melandasi kepercayaan terhadap perbankan syariah dari aspek soliditas dan reputasi bank, tetapi dari aspek *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama).

Kepercayaan terhadap institusi bank dengan menggunakan pengukuran aspek soliditas dan reputasi bank berarti mengukur perilaku nasabah mempertahankan hubungan jangka pendek dan panjang dengan bank berdasarkan preferensi ekonomi yang membentuk pola hubungan *rasional-transaktif*. Tidak signifikannya pengaruh kepercayaan yang didasarkan pada pola hubungan rasional-transaktif dengan perilaku menabung di bank syariah yang menjadi temuan penelitian disertasi ini memperkuat bukti kecenderungan pola hubungan *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama) pada

karakter nasabah muslim ( $n_1$ ) yang hanya menabung di bank syariah dengan institusi bank syariah.

Penafsiran terhadap temuan ini sesuai dengan hasil penelitian Metwally (1996) terhadap 385 nasabah di Kuwait, Arab Saudi dan Mesir. Metwally menyimpulkan kebanyakan muslim di dalam sistem perbankan ganda memilih bank Islam karena mengakui bank Islam tidak berbeda dari bank konvensional dalam kompetensi staff dan kecepatan layanan. Sedangkan Asyraf Wajdi dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2006) menyimpulkan penelitiannya dengan pernyataan motivasi masyarakat memilih perbankan Islam didominasi oleh kombinasi faktor reputasi norma Islam (syariah) dan kualitas layanan yang diberikan bank.

#### **5.6.2. Kelompok nasabah $n_2$ , $n_3$**

Hasil uji hipotesis terhadap kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  yang menyatakan semakin tinggi tingkat kepercayaan nasabah kepada bank syariah, maka probabilitas menabung lebih besar di perbankan syariah daripada di bank konvensional akan semakin tinggi adalah terbukti berpengaruh signifikan. Kondisi ini menunjukkan kontribusi kepercayaan kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  terhadap perilaku menabung di bank syariah meyakinkan.

Sebagaimana pengukuran kepercayaan terhadap kelompok nasabah  $n_1$ , pengukuran kepercayaan kepada kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  pun berdasarkan soliditas dan reputasi bank syariah. Soliditas bank syariah diukur

berdasarkan kesesuaian antara harapan nasabah atas pelayanan bank dengan kenyataan pelayanan di yang diterimanya dari pengelola yang diberikan bank syariah. Sedangkan reputasi bank syariah diukur berdasarkan pengukuran rasa aman nasabah menabung di bank syariah, yakni jaminan atas kemungkinan munculnya resiko yang dapat merusak hubungan nasabah dengan bank syariah. Pengukuran ini sesuai dengan instrumen penelitian Garbarino (1999).

Kesimpulan hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Erol dan El-Bdour (1989) yang merupakan peneliti pertama pada perbankan syariah. Kedua peneliti menemukan, bahwa faktor-faktor yang lebih penting adalah layanan yang cepat dan efisien, reputasi dan citra bank, serta kerahasiaan. Penelitian ini dilakukan terhadap 434 nasabah bank Islam dan konvensional di Jordania dengan analisis faktor. Kesimpulan yang sama ditemukan oleh penelitian ulang Erol, *et al.* (1990), bahwa faktor penting bagi nasabah yang memilih bank Islam adalah layanan yang cepat dan efisien, reputasi dan citra bank.

Pada tahun 1994 Haron, *et al.*, menyimpulkan penelitiannya, bahwa muslim dan non muslim di Malaysia memiliki persepsi yang serupa di dalam memilih jasa bank. Kedua kelompok tersebut menganggap sangat penting pemberian layanan yang cepat dan kualitas layanan yang tinggi di dalam faktor-faktor patronase nasabah.

Tiga tahun kemudian Gerrard dan Cunningham (1997) menyimpulkan penelitiannya, bahwa layanan yang cepat dan efisien serta kerahasiaan merupakan faktor-faktor utama di dalam memilih layanan bank Islam. Kemudian, Naser, *et al.* (1999) melakukan penelitian terhadap 206 nasabah bank Islam Yordania. Kesimpulan yang dihasilkan menunjukkan, bahwa faktor paling penting yang menentukan sikap terhadap bank Islam adalah reputasi bank, kemudian agama. Temuan penelitian Al-Sultan (1999) di Kuwait menunjukkan 52 persen responden lebih memilih bertransaksi dengan bank konvensional karena layanan yang lebih baik.

Penelitian Jazim Hamidi (2000) di Jawa Timur menyimpulkan, bahwa kualitas pelayanan menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Temuan yang sama ditunjukkan oleh hasil kesimpulan penelitian yang dilakukan oleh Anny Ratnawati (2000) di Jawa Barat.

Kemudian pada tahun 2003 Kofi Q. Dadzie, *et al.*, menemukan kesimpulan risetnya, bahwa layanan kepada pelanggan yang baik berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung. Sara Nurmanita dan Toto Sugiharto (2005) menunjukkan kesimpulan penelitiannya, bahwa faktor-faktor yang memiliki pengaruh dan dipertimbangkan responden untuk memilih BTN Syariah adalah pelayanan yang baik. Penelitian Fatmah (2005) menyimpulkan penelitian disertasinya, bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kualitas layanan

dengan kepercayaan, komitmen dan loyalitas masyarakat terhadap keputusan memilih bank syariah.

Fakta-fakta empirik yang tercermin dalam hasil-hasil penelitian terdahulu di atas yang menyimpulkan kepercayaan merupakan faktor utama dan signifikan terhadap pilihan masyarakat kepada bank syariah dapat dijadikan penguat atas hasil penelitian disertasi ini. Sekurang-kurangnya temuan penelitian disertasi ini secara metodologis mencerminkan fenomena sesungguhnya.

Mencermati kuatnya pengaruh kepercayaan (*trust*) terhadap perilaku menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  di bank syariah yang signifikan menandakan penggunaan norma ukuran soliditas dan reputasi yang diterapkan penelitian disertasi ini adalah sesuai karakter nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ . Kepercayaan terhadap institusi bank dengan menggunakan pengukuran aspek soliditas dan reputasi bank berarti mengukur perilaku nasabah mempertahankan hubungan jangka pendek dan panjang dengan institusi perbankan berdasarkan preferensi ekonomi yang membentuk pola hubungan *rasional-transaktif*. Sedangkan munculnya pola hubungan *rasional-transaktif* bermula dari karakter yang *rasional-ekonomis*. Dengan demikian, temuan penelitian disertasi ini memperkuat kecenderungan asumsi yang telah muncul pada temuan-temuan variabel religiusitas, bagi hasil, dan bunga bank konvensional di depan yang menyatakan, bahwa pola *rasional-ekonomis* lebih dominan pada karakter kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ .

Uraian pembahasan di atas dapat dirangkum dalam kesimpulan bahwa variabel kepercayaan (*trust*) berpengaruh tidak signifikan bagi kelompok nasabah  $n_1$ . Akan tetapi bagi kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  berpengaruh signifikan. Kepercayaan (*trust*) berarti keyakinan nasabah untuk mempertahankan hubungan jangka pendek dan jangka panjang dengan bank syariah. Kondisi ini bisa terjadi karena faktor soliditas, yakni keyakinan nasabah menggantungkan diri pada bank syariah yang diperoleh berdasarkan kesesuaian antara harapan dengan kenyataan yang dialami adalah terbukti. Harapan dapat muncul karena keinginan memperoleh bagi hasil lebih tinggi dibanding perolehan bunga dari bank konvensional ternyata benar-benar terbukti.

Kepercayaan dapat pula dibangun karena faktor reputasi, yakni keyakinan nasabah menggantungkan diri pada bank syariah yang diperoleh berdasarkan jaminan atas resiko yang mungkin dapat merusak hubungan nasabah dengan bank syariah. Fenomena kuatnya perbankan syariah di tengah-tengah krisis moneter dan ekonomi (antara 1998 hingga 2004), dan krisis ekonomi global (antara 2006 hingga 2009) mendorong kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah meningkat.

Dengan demikian kepercayaan sesungguhnya bergantung pada faktor perhitungan keuntungan ekonomi, atau terjadi karena berlatar transaksi ekonomis. Karena latar belakang faktor ini, maka pengaruh yang signifikan pada variabel kepercayaan terhadap perilaku menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,

$n_3$  dapat dipahami. Temuan lebih lanjut menunjukkan bahwa variabel laten soliditas merupakan variabel paling signifikan pada variabel kepercayaan berarti menunjukkan bahwa kepercayaan nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  kepada bank syariah sangat didorong oleh keyakinan mereka terhadap kuatnya perbankan syariah di tengah-tengah kondisi krisis ekonomi. Temuan ini memperkuat karakter *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi) yang melekat pada kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ .

Sedangkan kepercayaan terhadap bank syariah bagi kelompok nasabah  $n_1$  tidak berdasarkan pada profitabilitas ekonomi, tetapi berdasarkan pada nilai dan keyakinan religiusitas. Kepercayaan kelompok  $n_1$  terhadap bank syariah tidak dibangun karena faktor soliditas dan atau reputasi bank, namun dibangun karena dorongan agama. Temuan inilah yang memperkuat kesimpulan karakter *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama) pada kelompok nasabah  $n_1$ .

### **5.7. Model tabungan syariah**

Berbagai tema penelitian tabungan yang berfokus pada *mainstream* konvensional cenderung hanya mengakui variabel-variabel ekonomi yang mempengaruhi perilaku menabung. Akibatnya pemodelan tabungan konvensional tidak menganalisis pengaruh variabel non ekonomi. Penelitian ini telah membuktikan bahwa faktor religiusitas (agama) berpengaruh positif

dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah sebagaimana yang ditemukan pada hasil temuan analisis data pada Bab IV. Temuannya menunjukkan, bahwa nilai koefisien regresi (B) untuk variabel religiusitas pada responden muslim yang hanya menabung di bank syariah adalah sebesar 0,010 dengan tanda positif (+) dan nilai signifikansi 0,030. Dengan demikian, pemodelan tabungan pada bank syariah tidak hanya terdiri dari faktor-faktor ekonomi semata, tetapi juga terdiri dari faktor non ekonomi seperti variabel agama (religiusitas).

Temuan penelitian disertasi ini mendukung hasil penelitian Omer (1992), Hegazy (1995), Metwally (1996), Gerrard dan Cunningham (1997), Metawa dan Almosawi (1998), Naser, *et al.* (1999), Al-Sultan (1999), BI dan Lemlit Undip (2000), Ahmad dan Haron (2002), Zainuddin, *et al.* (2004), Okumus (2005), Mehboob ul Hassan (2007), Kadom Shubber dan Alzafiri (2008). Penelitian-penelitian di atas menemukan kesimpulan, bahwa religiusitas menjadi faktor utama dan signifikan mempengaruhi persepsi, preferensi dan sikap, serta perilaku masyarakat memilih dan menabung di bank syariah. Menurut hasil penelitian disertasi Arie Mooduto (2006) penerapan norma agama menjadi faktor kuat bagi kinerja perbankan syariah. Ismoyo Sejati (2006) menyimpulkan bahwa pandangan bahwa bunga bank adalah haram/*syubhat* berpengaruh positif. Pandangan bahwa bunga bank halal/atau belum tahu status bunga berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung pada bank syariah. Kesimpulan-kesimpulan penelitian di atas memperkuat temuan penelitian ini bahwa model perilaku tabungan di bank syariah tidak dapat menafikan/meninggalkan faktor/variabel agama (religiusitas).

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN IMPLIKASI PENELITIAN

Bab VI merupakan bagian terakhir disertasi ini yang menyajikan kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan. Implikasi teori dan kebijakan, keterbatasan penelitian, dan rekomendasi untuk penelitian lanjutan juga tersaji pada bab ini.

#### 6.1. Kesimpulan

Fakta paling penting yang ditunjukkan penelitian disertasi ini adalah:

1. Nasabah perbankan syariah Jawa Tengah terbagi menjadi:
  - a) nasabah muslim yang hanya menabung di bank syariah ( $n_1$ );
  - b) nasabah muslim yang menabung bersama-sama di bank syariah dan bank konvensional ( $n_2$ ); dan
  - c) nasabah non muslim ( $n_3$ ).
2. Religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Bagi kelompok  $n_1$  religiusitas berpengaruh signifikan. Fakta ini menjadikan kelompok  $n_1$  cenderung sebagai nasabah *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Kelompok  $n_1$  ini beralasan menabung di bank syariah karena perintah agama, menghindari riba, dan untuk investasi halal, serta karena tidak bersentuhan dengan bunga.

Bagi kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  religiusitas berpengaruh tidak signifikan. Perilaku menabung kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  ini di bank syariah cenderung karena pertimbangan ekonomi.

3. Tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi semua kelompok nasabah  $n_1$ ,  $n_2$ , dan  $n_3$ . Bagi nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas menabung lebih besar di bank syariah.

Temuan ini memperkuat analisis, bahwa pertimbangan latar ekonomi menjadi faktor penting terhadap perilaku menabung kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  di bank syariah. Kuatnya pertimbangan latar ekonomi ini menjadikan kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  lebih mencerminkan karakter *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi). Kelompok  $n_2$ ,  $n_3$  ini beralasan menabung di bank syariah karena lebih menguntungkan, untuk investasi, keramahan layanan, dan transaksi bisnis dengan kolega.

Bagi kelompok nasabah  $n_1$  fenomena signifikan pada pengaruh bagi hasil bukan karena semata-mata berpola pikir *rasional-ekonomis*. Kondisi ini juga diperkuat oleh 71,0 persen beralasan model bagi hasil adalah instrumen sistem yang dibolehkan agama dan sisanya mengaku bagi hasil lebih adil. Nasabah  $n_1$  juga tidak memiliki

tabungan di perbankan konvensional, baik dalam bentuk *demand deposit*, *time deposit*, maupun *saving deposit*.

4. Tingkat bunga bank konvensional berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank syariah bagi kelompok nasabah  $n_2$ ,  $n_3$ . Hal ini menunjukkan, bahwa tingkat bunga bank konvensional berpengaruh negatif terhadap probabilitas nasabah menabung lebih besar di bank syariah dari pada di bank konvensional adalah terbukti meyakinkan.

Temuan ini memperkuat alasan, bahwa pertimbangan latar ekonomi menjadi faktor penting bagi nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  menabung di bank syariah dan memperkuat terbentuknya karakter *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).

5. Tingkat pendapatan pada kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap probabilitas menabung di bank syariah. Kedua kelompok nasabah yang memiliki pendapatan “paling tinggi” memiliki kecenderungan probabilitas lebih tinggi memilih menabung lebih besar di bank syariah dibandingkan di bank konvensional.

Bagi nasabah  $n_1$  tingkat pendapatan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah tabungan di bank syariah.

6. Tingkat beban tanggungan keluarga (BTK) pada nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  berpengaruh negatif, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas menabung di bank syariah. Fakta ini menunjukkan, bahwa beban tanggungan keluarga nasabah  $n_2$ ,  $n_3$  tidak berpengaruh negatif terhadap probabilitas menabung di bank syariah. Sedangkan bagi kelompok nasabah  $n_1$  beban tanggungan keluarga juga berpengaruh negatif, tetapi tidak signifikan.

Temuan ini memastikan pola perilaku tabungan di bank syariah yang tidak terpengaruh oleh tingkat beban tanggungan keluarga adalah tidak mengikuti alur teori Keynes dan model U Tun Wei (1972).

7. Tingkat kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank syariah berpengaruh positif, dan signifikan bagi kelompok nasabah  $n_2$ , dan  $n_3$ . Pertimbangan soliditas dan reputasi bank yang menjadi dasar kepercayaan nasabah kepada bank syariah memperkuat kesimpulan pola karakter kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  yang cenderung *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).

Sedangkan bagi nasabah  $n_1$  kepercayaan berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan. Kondisi ini dipahami karena kelompok nasabah  $n_1$  tidak melandasi kepercayaan kepada perbankan syariah dengan nilai soliditas dan reputasi bank, tetapi dengan nilai keyakinan agama. Temuan ini memperkuat karakter nasabah  $n_1$  adalah berpola

*emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama).

8. Pernyataan paling mendasar yang dapat ditarik dari kesimpulan di atas adalah, bahwa karakter nasabah bank syariah di Jawa Tengah terbagi menjadi dua macam, yakni nasabah *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi) dan nasabah *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama). Meskipun demikian secara umum nasabah bank syariah yang berkarakter *rasional-ekonomis* adalah lebih dominan. Hal ini diperkuat oleh fakta, bahwa kontribusi pengaruh variabel bagi hasil (BH) adalah paling tinggi dan signifikan, dan variabel religiusitas tidak signifikan bagi kelompok  $n_2$ ,  $n_3$ .

9. Terbukanya perbedaan paham tentang bunga bank adalah bukan riba dan masih menjadi pandangan sebagian ormas keagamaan seperti NU dan Muhammadiyah menjadikan kelompok nasabah  $n_2$  dan nasabah potensial masih melanggengkan hubungannya dengan perbankan konvensional dan menjadi faktor penting melambatnya pertumbuhan perbankan syariah.

## 6.2. Implikasi Teoritis

1. Kemutlakan pengaruh yang signifikan serta angka koefisien paling besar pada variabel bagi hasil untuk semua kelompok nasabah ( $n_1$ ,  $n_2$ , dan  $n_3$ ) menunjukkan berlakunya teori PLS (*Profit and loss sharing theory*) pada teori perilaku menabung di bank syariah.
2. Kemutlakan pengaruh yang signifikan pada variabel pendapatan untuk semua kelompok nasabah ( $n_1$ ,  $n_2$ , dan  $n_3$ ) menunjukkan berlakunya teori “pendapatan absolut” *Keynes* pada teori perilaku menabung di bank syariah.
3. Pengaruh religiusitas yang hanya signifikan pada kelompok  $n_1$  menunjukkan berlakunya teori religiusitas secara terbatas -- utamanya model klasifikasi religiusitas Mahbub ul Hasan -- pada teori perilaku menabung di bank syariah.
4. Kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  tidak menempatkan agama/religiusitas sebagai faktor penting. Di sisi lain menggunakan faktor “kepercayaan (*trust*)” sebagai variabel penting. Hal ini dipahami dari ketidaksignifikannya pengaruh variabel religiusitas, tetapi signifikan pada variabel kepercayaan (*trust*). Fakta ini menghantarkan kelompok nasabah  $n_2$  dan  $n_3$  ini berkarakter *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi). Hubungan kedua kelompok ini dengan bank syariah semata-mata bermotif ekonomi.

### 6.3. Implikasi Kebijakan

Kebijakan pengelolaan perbankan syariah harus lebih berfokus pada:

1. Pembukaan kantor pelayanan baru akan lebih tepat dilakukan di pusat-pusat kegiatan bisnis dalam rangka mempermudah pergerakan transaksi nasabah atau calon nasabah dengan bank syariah. Pertimbangan ini berlandaskan fakta bahwa kelompok nasabah *rasional-ekonomis* lebih besar ( $n_2, n_3$ ) dibanding kelompok nasabah  $n_1$  yang *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama).
2. Layanan yang berkualitas dan menjaga reputasi serta soliditas manajemen harus dijalankan guna meningkatkan kepercayaan nasabah  $n_2$ , dan  $n_3$  yang berkarakter *rasional-ekonomis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan pertimbangan utilitas ekonomi).
3. Layanan nasabah yang berkualitas dan benar-benar *syar'i* harus dijalankan guna melanggengkan kepercayaan nasabah  $n_1$  yang berkarakter *emosional-ideologis* (perilaku menjalin hubungan dengan bank karena semata-mata dorongan norma dan keyakinan agama).
4. Perlu mempertahankan tingkat marjin bagi hasil yang kompetitif pada DPK (tabungan) secara terus menerus. Pertimbangan ini berlandaskan fakta bahwa kelompok nasabah *rasional-ekonomis* lebih besar dibanding kelompok nasabah *emosional-ideologis*.

Kemampuan membangun kebijakan tersebut akan mendorong peningkatan permintaan masyarakat terhadap produk-produk tabungan bank syariah.

#### **6.4. Keterbatasan Penelitian**

1. Responden penelitian disertasi ini adalah nasabah penabung bank umum syariah saja dan pada kategori *saving deposit*. Kesimpulan disertasi ini hanya berlaku bagi perilaku nasabah di bank umum syariah yang memiliki rekening berkategori *saving deposit*.
2. Kesimpulan disertasi ini hanya berlaku bagi perilaku nasabah di bank umum syariah di Jawa Tengah, dan/atau wilayah lain yang memiliki karakteristik sama.
3. Responden penelitian disertasi ini tidak dipilah berdasar wilayah teritori pesisir, pedalaman dan selatan dengan atribut paham keagamaan yang dimiliki.

#### **6.5. Rekomendasi Penelitian Lanjutan**

1. Dapat diteliti lebih lanjut tentang perilaku menabung di BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Kemungkinan ini didasari oleh perbedaan sosial, budaya, ekonomi dan tingkat religiusitas nasabah bank umum yang cenderung hidup di wilayah perkotaan dibandingkan nasabah BPRS yang relatif hidup di wilayah perdesaan.
2. Sangat terbuka kemungkinan untuk melakukan penelitian lebih lanjut terhadap responden yang dipilah berdasar wilayah teritori pesisir,

pedalaman dan selatan dengan atribut paham keagamaan masing-masing.

3. Tidak signifikannya pengaruh kepercayaan (*trust*) nasabah  $n_1$  terhadap perilaku menabung karena diduga tidak menggunakan landasan soliditas dan reputasi bank dalam membangun kepercayaannya dengan bank syariah, menunjukkan perlunya penelitian yang melibatkan variabel kepercayaan (*trust*) dengan menggunakan proksi yang tepat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdel-Hameed M. Bashir (1998), *Assessing the Performance of Islamic Banks: Some Evidence from the Middle East* Grambling State University JEL Codes:G21, G24, G15, E-mail: Bashirah@alpa0,gram.edu.
- Adiwarman Karim Azwar (2001), *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Bina Insani.
- ((2001), *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: International Institute of Islamic Thought.
- ((2007), *Ekonomi Mikro Islam I (Edisi ketiga)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Ahmad, N and Haron S (2002). "Perceptions of Malaysian Corporate Customers Towards Islamic Banking Products and Services." *International Journal of Islamic Financial Services* 3(4).
- Ahmad Dimiyati (2007), *Teori Keuangan Islam: Rekonstruksi Metodologis terhadap Konsep Keuangan al-Ghazali*, Yogyakarta, UII Press.
- Al-Ghazali (1963), *Ihya al Ulum ad Din*. Bairut: Daar al-Fiqr
- Ali Sakti, (2002), "Kegagalan Ekonomi Global", *Republika*, 14 Maret 2002.
- Alsadek H. Gait, Andrew C. Worthington (2003), An Empirical Survey of Individual Consumer, Business Firm and Financial Institution Attitudes towards Islamic Methods, *School of Accounting & Finance University of Wollongong, Wollongong NSW 2522 Australia, JEL Classification: D12; G20; Z12*.
- Almossawi, M. (2001), Bank selection criteria employed by college students in Bahrain: an emperical analysis, *The International Journal of Bank Marketing*, Vol.19 No. 3, pp 115.
- Al-Sultan, W (1999), "Financial Characteristics of Interest-Free Banks and Conventional Bank Accounting and finance", Wollongong, The University of Wollongong. Chapter8 in Ph.D. Dissertation.
- Al Zaqra, Muhammad Anas (1992), "An Islamic Perspective on Economics of Discounting in Project Evaluation", dalam Abod, Sheikh Ghazali, Syed Omar Syed Agil and Aidit Hj. Ghazali (Ed.), 1992, An Introduction to Islamic Finance, Kuala Lumpur, Quilll Publication.
- Ameriks, J., Caplin, A., & Leahy, J. (2003). The absentminded consumer. Working Paper. University of California, Berkeley, <http://ssrn.com/abstract=686476>.
- Amin Abdullah (2000), *Dinamika Islam Kultural*. Bandung : Mizan
- (2008) "Riba dalam Perspektif Agama dan Sejarah", [www.tazkia.com](http://www.tazkia.com) (20-2-2008).

- Anny Ratnawati, *et. al.* (2002), "Potensi Preferensi & Perilaku Masyarakat di Wilayah Jawa Barat" *Penelitian dilakukan atas kerjasama BI dengan IPB Bogor*.
- Arie Mooduto (2006), "Pengaruh Penerapan Syariah terhadap Kinerja dan Ketahanan Bank Islam Indonesia", *Disertasi Program Pascasarjana Universitas Airlangga Surabaya 2006, 2006* (Tidak Dipublikasi).
- Arrieta, G.M.G. (1988), "Interest Rates, Saving, and Growth in LDCs: An Assessment of Recent Empirical Research", *World Development*, Vol. 16:589-605.
- Asyraf Wajdi & Nurdianawati Irwani Abdullah (2006), Why do Malaysian Customers Patronise Islamic Bank?, *International Journal of Bnak Marketing*, Vol. 25, No. 1.
- Attanasio, O.P., Banks, J., Meghir, C., & Weber, G. (2001). Humps and bumps in lifetime consumption. *Journal of Business & Economic Statistics*, 77(1), 22-35.
- Aziz Budi Setiawan (2005), "Bunga dalam pandangan Syariah", *Jurnal Kordinat* Edisi:Vol.VII No.2, Oktober 2005.
- Badr al-Diin al-Ayni (576 H). *'Umdat al-Qaari Syrh al-Shahiih al-Bukhaariy*, Daar al-Fiqr, Bairut
- Banks, J., Blundell, R., & Tanner, S. (1998). Is there a retirement-savings puzzle? *American Economic Review*, 88, 769-788.
- Bank Indonesia (2000), "Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap Bank Syariah di Wilayah Jawa Tengah dan DIY", *Penelitian dilakukan atas kerjasama BI dan usat Penelitian Kajian Pembangunan LEMLIT Universitas Diponegoro, Semarang, 2000*.
- Bley, J and Kuehn K (2004). "Conventional Versus Islamic Finance: Student Knowledge and Perception in the United Arab Emirates." *International Journal of Islamic Financial Services* 5(4).
- Boediono (1999). *Teori Pertumbuhan Ekonomi (Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No.4)* Edisi Keenam, Yogyakarta, BPFE.
- Bowman, D., Minehart, D., & Rabin, M.(1999). Loss aversion in a consumption-savings model. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38, 155-178.
- Canova, L., Rattazzi, A.M., & Webley, P. (2005). The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26, 21-34.
- Carroll, C.D. & Samwick, A.A. (1997). The nature of precautionary wealth. *Journal of Monetary Economics*, 40(1), 41-71.
- Carroll, C. (2001). A theory of the consumption function. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 23-45.
- Carroll, C. (2002). Theoretical Foundations of Buffer Stock Saving. *Working Paper*, John Hopkins University.

- Chang, Y.R. (1994). Saving behavior of U.S. households in the 1980s: Results from the 1983 and 1986 Survey of Consumer Finance. *Financial Counseling and Planning*, 3, 3-16.
- Chapra, M.U. (2001), "Why has Islam prohibited interest: rationale behind the prohibition of interest", *Review of Islamic Economics*, Vol. 9, pp. 5 -20.
- Crouch R.L. (1972), *Microeconomics*. Harcourt Brace Jovanovich, Inc. USA.
- Deaton, A.S. (2005, Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of consumption. Working Paper. <http://ssrn.com/abstract=686475>.
- Dudley Nigel (1998), "Islamic banks aim for the mainstream". *Euromoney*, London, 349: 113-116.
- Dynan, K.E., Skinner, J., & Zeldes, S.P. (2004). "Do the rich save more?" *Journal of Political Economy*, 112 (2), 397-444.
- Edris, T (1997). "Services Considered Important to Business Customers and Determinants of Bank Selection in Kuwait: A Segmentation Analysis." *International Journal of Bank Marketing* 15(4): 126-134.
- Efriyati Sumastuti (2008), Model Tabungan Rumah Tangga (Sintesis *Life Cycle-Permanent Income Hypothesis = LC-PIH*): Studi Kasus di Kota Semarang. *Disertasi Program Doktor Ilmu Ekonomi Undip Semarang* (tidak dipublikasikan).
- Erol, C., Kaynak, E. and El-Bdour, R. (1990), "Conventional and Islamic Bank: Patronage Behaviour of Jordanian Customers", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 8 No. 5, pp. 25-35.
- Erol, C and El-Bdour R (1989). "Attitudes, Behaviour and Patronage Factors of Bank Customers Towards" *International Journal of Bank Marketing* 15(4)
- Faridi (2002), "A Theory of Fiscal Policy in an Islamic State, Readings in Public Finance in Islam", *Islamic Research and Training Institute (IRTI) - Islamic Development Bank (IDB)*
- Fatmah (2005), "Pengaruh Persepsi Religiusitas, Kualitas Layanan, dan Inovasi Produk terhadap Kepercayaan dan Komitmen serta Loyalitas Nasabah Bank Umum Syariah di Jawa Timur", *Disertasi*, Surabaya, Unair Surabaya.
- Fisher, Patricia (2006), Saving Behavior of U.S. Households: A Project Theory Approach, *Dissertation*, Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Philosophy in the Graduate School of the Ohio State University.
- Friedman M., (1957), A Theory of The Consumption Function. *The National Bureau of Economic Research*, Princeton University Press, dalam Sukirno, Sadono (2000), *Makro Ekonomi Modern: Perkembangan Pemikiran dari Klasik Hingga Keynesian Baru*, Jakarta: PT Rajawali Grafindo Persada.

- Fuad Mohd. Fachruddin, (1991), *Riba dalam Bank, Koperasi, Perseroan dan Asuransi*, cet. 1, Bandung: Al-Maarif, 1991.
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. New York: Routledge.
- Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, 20(6), 677-697.
- Gale W.G. dan Sabelhause J. (1999), "Perspectives on the Household Saving Rates", *Brooking Papers on Economics Activity*, I: 1999, P.181-214.
- Garson, David G. (2006), "Logistic Regression", also available online at <http://www.chass.ncse.edu/garson/pa765/logistic.htm#lltests>
- Garbarino, Ellen & Johnson, Mark S (1999). "The Different Roles of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships", *Journal of Marketing*, Vol.63 (April), pp. 70-87.
- Geertz, Clifford (1976), *The Religion of Java*, Chicago: University of Chicago Press
- Gerrard, P and Cunningham J (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore." *International Journal of Bank Marketing* 15(6): 204-216.
- Glock, C.Y. and R. Stark (1968), *American Piety : The Nature of Religious Commitment*, USA: University of Chicago Press dalam Roland Roberson (ed) (1984), *Sosiology of Religion*. Penguin Education.
- Gourinchas, P., & Parker, J. (2002). Consumption over the life cycle. *Econometrica*, 70(1), 47-89, in *The European Journal of Management and Public Policy*, 2003.
- Guariglia, A. (2001). "Saving behaviour and earnings uncertainty: Evidence from the British Household Panel Survey". *Journal of Population Economics*, 14, 619-634.
- Gujarati, Damodar N, 2005. *Ekonometrika Dasar*, diterjemahkan oleh Zumarno Zain, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Gupta, K.L. (1970), "Some Determinants of Rural and Urban Household Savings Behavior", *Economics Record*, Vo.46, No.116
- Hamid, A and Nordin N (2001), "A Study on Islamic Banking Education and Strategy for the New Millenium- Malaysian Experience", *International Journal of Islamic Financial Services* 2(4).
- Harif Amali Rivai, *et. al.* (2000), "Identifikasi Faktor Penentu Keputusan Konsumen dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah VS Bank Konvensional", Penelitian dilakukan atas kerjasama BI dan Center for Banking Research (CBR) Andalas University, Sumatera Barat, 2000.

- Haron, S, Ahmad N and Planisek S (1994), "Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers." *International Journal of Bank Marketing* 12(1): 32-40.- *The International Journal of Bank Marketing, Bradford; 1994, Vol. 12, Iss. 1.*
- Hegazy, I (1995), "An Empirical Comparative Study between Islamic and Commercial Banks' Selection Criteria in Egypt." *International Journal of Commerce and Management* 5(3): 46-61.
- Hendrie Anto (2003), *Pengantar Ekonomi Mikro Islami*. Yogyakarta: Penerbit Ekonosia.
- Humayon A. Dar and John R. Presley (2001), "Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances", *Economic Research Paper No. 00/24, Centre for International, Financial and Economic Research, Departement of Economics Loughborough University*.
- Hyunt K.N. (1979), "Rural Household Savings Behavior in South Korea 1962-1976". *American Journal of Agricultural Economics*, Vol.16, No.3, August.
- Imam Ghozali (2005), *Model Persamaan Struktural, Konsep dan Aplikasi dengan Amos Ver 5.0*, BP Universitas Diponegoro, Semarang.
- \_\_\_\_\_ (2009), *Analisis Multivariate dengan program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Indah Susilowati, Mudji Rahardjo dan Waridin (2000), "Analisis Masalah Sosial, Ekonomi dan Politik dalam Migrasi Tenaga Kerja Indonesia". Laporan Penelitian, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi – Depdiknas.
- Ismoyo Sejati (2006), "Analisis Probabilitas Masyarakat Muslim Menabung pada Perbankan Syariah di Kota Semarang", (Thesis, Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang,(Tidak dipublikasi).
- Jalaluddin, A and Metwally M (1999), "Profit/Loss Sharing: An Alternative Method of Financing Small Businesses in Australia." *The Middle East Business and Economic Review* 11(1): 8-14.
- Jalaluddin, A. (1999a), "Attitudes of Australian Financial Institutions towards Lending on the Profit/Loss Sharing Method of Finance". Chapter in *Attitudes of Australian Small Business Firms and Financial Institutions towards the Profit/Loss Sharing Method of Finance*. PhD Dissertation, University of Wollongong.
- Jalaludin Rahmat, (1986), *Islam Aletrnatif*, Bandung, Mizan.
- Jamaluddin Ancok, dan Nashori, F. (2002), *Psikologi Islami, Solusi atas Problem-problem Psikologi*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar.

- Jan Tin (2000), "Life-Cycle Hypothesis, Propensities to Save, and Demand for Financial Assets", *Journal of Economics and Finance* : Volume 24, Number 2, Summer 2000, Pages 110-121.
- Jazim Hamidi, *et al.* (2000), "Persepsi dan Sikap Masyarakat Santri Jawa Timur terhadap Bank Syariah", Penelitian dilakukan atas kerjasama BI dan Universitas Brawijaya Malang.
- Kadom Shubber & Eid Alzafiri (2008) "Cost of Capital of Islamic Banking Institutions: an Empirical Study of a Special case", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* Vol. 1 No. 1 2008.
- Kimball, M.S. (1990b), Precautionary saving and the marginal propensity to consume. NBER Working Paper No. W3403. <http://ssrn.com/abstract=420287>.
- King, M. (1985), "The economics of saving: A survey of recent contributions. In K.J. Arrow & S. Honkapohja (Eds.)", *Frontiers in Economics* (pp. 227-327). Oxford: Basil Blackwell.
- Knight B dan Levinson A. (199), "Rainy Day Funds and State Government Savings". *National Tax Journal*, Vol.LII, No.3, p.459-472.
- Kofi Q. Dadzie, Evelyn Winston dan Kofi Afriyie (2003), "The Effects of Normative Social Belief Systems and Customer Satisfaction on Rural Savings Programs in Ghana", *Management Decision* 41/3 [2003] 233-240.
- Kwack S.Y. (2003), "Household Saving Behavior and the Effect of Income Growth Evidence from Korean Household Survey Data", *Soul Journal of Economics*, Vol.16. No.3.
- Leff N.H. (1968), Marginal Savings Rates in the Development Process: *The Brazillian Experience*, *Economics Journal*, Sept., 59, p.610-623.
- Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995). *The new economic mind. The social psychology of economic behaviour*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Lincoln Arsyad (1997), *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta: BP STIE YKP.
- Liu, C., Marchewka, Jack T., Lu J., and Yu, Chun-Sheng (2003), "Beyond Concern: a Privacy, Trust, Behavioral Intention Model of Electronic Commerce", *Information and Management*, Vol.42 (December), PP.127-142
- Loayza N. (2000), "Saving in Developing Countries: An Overview". *The World Bank Economic Review*, Vol.14, No.3, p.393-414.
- Mankiw, Gregory N. (2004). *Principles of Economics* (3th ed.). Singapore: Cengage Learning Asia Pte Ltd.

- Mansoer F.W. dan Suyanto, (1998), "Perilaku Tabungan: Kasus Perbandingan Negara-negara Asean dan Negara Industri Maju 1989-1996". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol.13, No.2, p.61-70.
- Martin Qihak & Heiko Hesse (2008), *Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis, IMF Working Paper, Monetary and Capital Markets Departement, 2008.*
- McFadden, Daniel (1990), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometrics Application* edited by Charles F Mansky, the MIT Press, Massachusset.
- Mehboob ul Hassan (2007), "People's Perceptions towards the Islamic Banking: A Fieldwork Study on Bank Account Holders' Behaviour in Pakistan", School of Economics, Nagoya City University Japan 467-8501 Japan.
- Metawa, S and Almosawi M (1998), "Banking Behaviour of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications." *International Journal of Bank Marketing* 16(7): 299-315.
- Metwally, M (2002), "The Impact of Demographic Factors on Consumers' Selection of a Particular Bank within a Dual Banking System: A Case Study." *Journal of International Marketing and Marketing Research* 27(1): 35-44.
- Michael G. Rukhstad (1992), *Macroeconomic Decission Making in the World Economy; Text and Cases*, ed. 3 (The Dryden Press, 1992), hlm. 108.
- Mikesell, R.F. & J.E. Zinser (1973), "The Nature of Saving Function In Developing Countries: A Survey of The Theoretical and Emperical Literature". *Journal of Economic Literature*. Vol. XI No. 1 Maret.
- Mircea Eliade (ed.) (1991), *The encyclopedia*, artikel "Economics and Religion" (New York dan London: Macmillah Publishing Company, 1991), vol. V, hlm. 1.
- Modigliani, F dalam Deaton, A.S. (2005), "Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of consumption". *Working Paper*. <http://ssrn.com/abstract=686475>.
- Monzer Kahf (1999), "The Performance of the institution of Zakah in Theory and Practice, The International Conference on Islamic Economics Towards the 21st Century", Kuala Lumpur - Malaysia, April, 1999. <http://www.geocities.com>.
- Moorman, C., Zaltman, G. (1992), "Relationships Between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust Within and Between Organitations." *Journal of Marketing Research*, Vol. XXIV pp.314-328.

- Mudradjad Kuncoro, 2004, *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasinya*, Edisi Kedua, AMP YKPN, Yogyakarta.
- Muradoglu, G. dan F. Taskin (1996), "Differences in Household Saving Behaviour: Evidence from Industrial and Developing Countries". *The Developing Economics*. Juni, Vol. XXXIV, No. 2, hal. 138-153.
- Muhamad (2001), "Teori Bunga dan Bagi Hasil" *www.wordpress.com*.
- Muhammad Akram Khan (1981), *Issues in Islamic Economics*, ed.1.Lahore: Islamic Publications LTD.
- Nakamura, Hiroyashi (1982), *NU dan Kultur Santri di Jawa*, Yogyakarta.
- Newsom (2005), "More on Model Fit and Significance of Predictors with Logistic Regression", also available online at [www.ioa.pdx.edu/newsom/da2/ho\\_logistic3.do](http://www.ioa.pdx.edu/newsom/da2/ho_logistic3.do)
- Nicholas Sarantis & Chris Stewart (2000), "Saving Behaviour in OECD Countries: Evidence from Panel Cointegration Tests", *The Manchester School Supplement 2001 1463-6786 22-41*.
- Nugroho M.A.S dan Widiastuti (2003), Pengaruh Relijiusitas, Pendapatan dan Tanggungan Keluarga terhadap Jumlah Tabungan. *Telaah Bisnis, Vol.4, No.2*, Desember.
- Nur Widiastuti (2003), "Pengaruh Relijiusitas, Pendapatan, dan Tanggungan Keluarga terhadap Jumlah Tabungan", *Jurnal Telaah Bisnis, Vol.4, Nomor 2, Desember 2003*.
- Okumus, H (2005). "Interest-Free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfactin and Bank Selection Criteria." *Journal of Economic Cooperation* 26(4): 51-86.
- Omer, H.S.H. (1992), "The implications of Islamic beliefs and practice on the Islamic financial institutions in the UK: case study of Albaraka International Bank UK", unpublished PhD thesis, Economics Department. Loughborough University, Loughborough.
- Palar S.W. (2000), "Determinant Analysis of Public Savings in North Sulawesi". *Economic Journal*, Vol.XV, No.2, September.
- Peter Groenewegen (2003), "Classics and Moderns in Economics: Essays on Nineteenth and Twentieth Century" *Economic Thought*. Volume: 1. Routledge.
- Poloma, M. M., & Pendleton, B. F. (1990), Religious domains and general well-being. *Social Indicators Research*, 22, 255-276.
- Prawihatmi, C (2002), Analisis Dinamis Tabungan Swasta di Indonesia. *Tesis* (tidak dipublikasikan), UGM, Yogyakarta.

- Qardhawiy, Yusuf (1995), *Fatwa-fatwa Kontemporer*, diterjemahkan oleh Asad Yasin, Penerbit Gema Insani Press, Jakarta
- (1996), *Haruskah hidup dengan Riba*, diterjemahkan oleh Salim Basyarahil, Penerbit Gema Insani Press, Jakarta.
- (2004). *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. (Jakarta : Robbani Press).
- Ram, R. (1982). Dependency Rates and Aggregate Savings: A New International Cross Section Study. *American Economic Review*, Vol.72.
- Rossi, Nicola (1988), "Government Spending, the Real Interest Rate, and the Behavior of Liquidity-Constrained Consumers in Developing Countries." *IMF Staff Papers*. Vol. 35 March: 104-140.
- Rotinsulu T.O. (1997), "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tabungan Nasional di Indonesia: 1970-1996", *Tesis, IESP* tidak dipublikasikan, UGM, Yogyakarta.
- Sadono Sukirno (2000), *Makro Ekonomi Modern: Perkembangan Pemikiran dari Klasik Hingga Keynesian Baru*, Jakarta: PT Rajawali Grafindo Persada.
- Safii Antonio, Muhammad (2000), *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Penerbit Gema Insani, Jakarta.
- Safii Antonio, Muhammad (2007), *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Penerbit Gema Insani, Jakarta.
- Sara Nurmanita dan Toto Sugiharto (2005), "Faktor yang Dipertimbangkan Nasabah pada Saat Memilih BTN Syariah", *Jurnal Ekonomi Islam Al-Amwal* Vol.1, No.1, Rabiul Awal 1426 H/Mei 2005.
- Sarwono, Jonathan (2005). *Teori dan Praktik Riset Pemasaran Dengan SPSS*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Satorra, Albert (2005), the Logit Regression, Departement of Economics and Business, UPF. available at [www.econ.upf.es/~satorra/AppliedStat/Class8 LogitRegression.pdf](http://www.econ.upf.es/~satorra/AppliedStat/Class8 LogitRegression.pdf)
- Shakeel Ahmad (2004), *Islamic Banking and Finance in the Contemporary World. Dissertation* (<http://www.xlri.ac.in>), Dubai (<http://www.xlri-dubai.net/>)
- Singh S.K (1971), "The Determinants of Aggregate Saving". *International Bank for Reconstruction and Development*, Domestic Finance Division, April.
- Skinner, J. (1988). Risky income, life-cycle consumption, and precautionary savings. *Journal of Monetary Economics*, 22, 237-255.
- Slovin, dalam Rachmat Kriyantono (2007), *Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

- Smith R.S. (1990), "Factor Affecting Saving, Policy Tools and Tax Reform", IMF Staff Paper, 37, p.1-70.
- Sobri (1990), *Ekonomi Makro*, Yogyakarta: BPFE UII,
- Sri Isnowati (2005), "Faktor-Faktor Penentu Tabungan di Indonesia", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, Vol.12, No.1, Maret 2005.
- Studentmund, AH. (2001), *Using Econometrics A Practical Guide*, Fourth Edition, Addison Wesley Longman.
- Sugiarto, et. al.. (2007), *Ekonomi Mikro: Sebuah Kajian Komprehensif*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Tarek S. Zaher & M. Kabir Hassan (2001), "A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking", *Financial Markets, Institutions & Instruments*, V. 10, No. 4 November 2001, University Salomon New York.
- Todaro, Michael P. (1999), *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga* (terjemahan Haris Munandar): Edisi Keenam, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Universitas Diponegoro dan BI (2000), "Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap Bank Syariah di Wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta" [www.bi.go.id/bank syariah](http://www.bi.go.id/bank_syariah).
- U Tun Wai (1972), "Financial International by Individuals and National Savings in Developing Countries", New York: Praeger Press, dalam Ahmad Shonhaji, *Thesis*, Unair Surabaya, Unair Langga Surabaya.
- Van Deer Heidjen (1996) dalam Achsien, Iggi H. (2000), *Investasi Syariah di Pasar Modal : Menggagas Konsep dan Praktek Manajemen Portofolio Syariah*. Jakarta: Gramedia
- Vieneris Y.P. (1977). *Macroeconomics Model and Policy*. New York: Wiley & Son.
- Walczuch, R., Seelen, J. & Lundgren, H. (2001), "Psychological Determiants for Consumer Trust in E-Retailing. Proceedings of the Eighth Research Symposium on Emerging Electronic Markets (RSEEM 01)", University of Maastricht, International Institute of Infonomics, The Netherlands.
- Wärneryd, K.-E. (1999). "The psychology of saving. A study of economic psychology". Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Weber, Max (1958), *The Protestant Ethics and The Spirit of Capitalism*, New York: Charles Scribner's Sons
- Webley, P., Burlando, R.P., & Viner, A. (2000), "Individual differences, saving motives and saving behaviour: A cross-national study". In E. Holzl (Ed.) (2000), *Fairness and cooperation*. IAREP/SABE 25th Colloquium, Baden, Vienna, Austria, pp. 497-501.

- Widodo (2005), "Pengaruh Tingkat Suku Bunga terhadap Permintaan Uang dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Empiris Indonesia 1983-2000)", *Jurnal Ekonomi Islam Al-Amwal* Vol.1, No.1, Rabiul Awal 1426 H/Mei 2005.
- Wing Wahyu Winarno (2009), *Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan Eviews*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Zainuddin, Y, Jahyd N and Ramayah T (2004), "Perception of Islamic Banking: Does It Differ among Users and Non Users." *Jurnal Manajement and Bisnis* 6(3): 221-232.
- Zainul Arifin (2000), *Memahami Bank Syariah : Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta, AlvaBet.
- Zeldes, S.P. (1989). Optimal consumption with stochastic income: Deviations from certainty equivalence. *Quarterly Journal of Economics*, 104, 275-298.
- Ziauddin Ahmed, Munawar Iqbal and Fahim Khan (Eds) (1996), "Money and Banking In Islam", International Center for Research In Islamic Economics, King Abdul Aziz University Jeddah and Institute of Policy Studies Islamabad, Pakistan.