

## **ANALISIS PERILAKU MASYARAKAT TERHADAP KEBIJAKAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI DI DESA KAREHKEL, DESA LEUWIMEKAR DAN DESA BARENGKOK KECAMATAN LEUWILIANG, KABUPATEN BOGOR, JAWA BARAT).**

**Muhammad Wildan Fauzi Rahman<sup>1</sup>, Tubagus Rifqy Thantawi<sup>2</sup>, Miftakhul Anwar<sup>3</sup>.**

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid Bogor

<sup>1</sup> wildanfr27@gmail.com, <sup>2</sup>trifqythan@febi-inais.ac.id,

<sup>3</sup>miftakhulanwar@febi-inais.ac.id.

### **ABSTRACT**

*Customer behavior is an activity that discusses and explains how to make decisions both individually and in groups to determine decisions to use or make purchases of a product, in this case an assessment of Islamic banking financing policies. The main objective of this study is to analyze customer behavior in taking financing at Islamic banks. This study used a proportionate stratified random sampling technique. Data collection was carried out by library research, documentation study and observation. The results of this study prove that customer behavior has a positive and significant influence of 86.1% on Islamic banking policies. The realization of these sharia banking policies is based on the behavior of customers who want these sharia banking policies to provide customer trust and satisfaction.*

*Keywords: Islamic Banks, Financing, Customer Behavior.*

\

### **ABSTRAK**

Perilaku nasabah merupakan kegiatan yang membahas dan menjelaskan bagaimana membuat keputusan baik individu maupun kelompok untuk menentukan keputusan – keputusan menggunakan atau melakukan transaksi pembelian suatu produk, dalam hal ini merupakan penilaian terhadap kebijakan pembiayaan perbankan syariah. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perilaku Nasabah untuk mengambil pembiayaan di Bank Syariah. Penelitian ini menggunakan teknik penarikan *proportionate stratified random sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan Studi Pustaka, Studi Dokumentasi dan Observasi. Hasil dari Penelitian ini terbukti bahwa perilaku nasabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan sebesar 86,1% terhadap kebijakan perbankan syariah. Terwujudnya kebijakan perbankan

syariah tersebut adalah berdasarkan perilaku nasabah yang menginginkan kebijakan perbankan syariah tersebut dapat memberikan kepercayaan dan kepuasan nasabah.

Kata-kata Kunci: Bank Syariah, Pembiayaan, Perilaku Nasabah.

## I. PENDAHULUAN.

Kegiatan utama dari perbankan adalah menyerap dana dari masyarakat. Hal ini terutama dikarenakan fungsi Bank sebagai perantara (*intermediary*) antara pihak-pihak kelebihan dana (*surplus of funds*) dan pihak yang memerlukan dana (*lack of funds*). Sebagai agent of development, Bank merupakan alat pemerintah dalam membangun perekonomian bangsa melalui pembiayaan semua jenis usaha pembangunan, yaitu sebagai *financial intermediary* (perantara keuangan) yang memberikan kontribusi terhadap pendapatan Negara (Hermansyah, 2006: 3).

Bagi masyarakat muslim timbul kekhawatiran, terkait dengan produk-produk perbankan konvensional yang banyak ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Adanya perbankan syariah bisa memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap tersedianya jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan prinsip-prinsip syariah Islam, khususnya yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan yang bersifat spekulatif yang serupa dengan perjudian (*maisyir*), ketidakpastian (*gharar*) dan pelanggaran prinsip keadilan dalam transaksi serta keharusan penyaluran dana investasi pada kegiatan usaha yang etis dan halal secara syaria'ah.

Perbankan syariah di Indonesia juga telah mengalami perubahan yaitu bergesernya perbankan syariah yang melayani perusahaan (*corporat banking*) menjadi pada pelayanan perseorangan

(*customer banking*). Penggeseran perbankan syariah di Indonesia tersebut ditandai dengan semakin banyaknya masyarakat dalam memiliki rekening di perbankan syariah terutama dikaitkan dengan segala layanan perbankan syariah. Berdasarkan ketentuan dalam Pasal 3 Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah (selanjutnya disebut UU Perbankan Syariah) tujuan penyaluran dana oleh perbankan syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan, meningkatkan sebuah kebersamaan, keadilan, dan pemerataan kesejahteraan untuk rakyat.

Keadaan tersebut mengakibatkan sektor perbankan syariah semakin ketat dalam persaingan sehingga bank syariah dituntut untuk lebih inovatif khususnya berkaitan dengan inovasi yang berhasil mentransformasi suatu sistem. Dengan memperkenalkan kepraktisan, kemudahan akses, kenyamanan, dan biaya yang ekonomis, perkembangan produk maupun layanan yang diberikan kepada masyarakat (Soekma, 2018: 573 dan Banar, 2015: 1).

Dalam kebijakan pembiayaan, prinsip bagi hasil diterapkan berdasarkan akad pada proyek yang dilakukan. Jika proyek tidak menguntungkan, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak. Prinsip ini juga diterapkan di Bank Syariah dan menjadi perhatian nasabah. Pembiayaan Bank Syariah tidak hanya mengikuti prinsip syariah, tetapi juga memperhatikan kualitas layanan, produk yang adil, kerahasiaan nasabah, citra, dan biaya administrasi untuk menjaga kepuasan nasabah. Oleh karena itu, terdapat banyak

faktor yang menarik minat nasabah terhadap kebijakan pembiayaan. Apakah itu karena sesuai prinsip syariah (sesuai syariat Islam) sebagai faktor utama atau faktor lain yang menjadi penyebab minat nasabah terhadap pembiayaan Bank Syariah (Aulida, 2021:18).

Desa Karehkel, Desa Leuwimekar dan Desa Barengkok merupakan desa yang terletak di Kecamatan Leuwiliang sehingga banyak faktor yang membuat perilaku nasabah tertarik terhadap kebijakan pembiayaan. Apakah karena sesuai prinsip-prinsip syariah (sesuai syariat Islam) sebagai faktor utama dalam perilaku nasabah tertarik pada pembiayaan Bank Syariah, atau faktor lain yang menjadi penyebab utama perilaku nasabah tertarik pada pembiayaan Bank Syariah.

Pembiayaan Bank Syariah dalam kebijakan pembiayaannya bukan hanya sekedar menerapkan prinsip-prinsip syariah, tetapi juga mengedepankan kualitas pelayanan, kualitas produk, bagi hasil yang adil, kerahasiaan nasabah, citra, biaya administrasi sebagai bentuk menjaga kenyamanan nasabah pembiayaan. sehingga banyak faktor yang membuat perilaku nasabah tertarik terhadap kebijakan pembiayaan. Apakah karena sesuai prinsip-prinsip syariah (sesuai syariat Islam) sebagai faktor utama dalam perilaku nasabah tertarik pada pembiayaan Bank Syariah, atau faktor lain yang menjadi penyebab utama perilaku nasabah tertarik pada pembiayaan Bank Syariah. Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang telah peneliti uraikan maka di dapat pertanyaan permasalahan sebagai berikut:

1. Faktor-Faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku nasabah terhadap kebijakan pembiayaan Bank Syariah di Desa Karehkel, Desa Leuwimekar Dan Desa

Barengkok Kecamatan Leuwiliang ?

2. Apakah Faktor-Faktor perilaku nasabah memiliki pengaruh terhadap kebijakan pembiayaan Bank Syariah di Desa Karehkel, Desa Leuwimekar Dan Desa Barengkok Kecamatan Leuwiliang ?

## II. TINJAUAN PUSTAKA.

### II.1. Bank Syariah.

#### II.1.1. Pengertian Bank Syariah.

Pengertian perbankan menurut Undang-Undang No. 7 tahun 1992, adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkan ke masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Khasmir, 1998: 45).

Prinsip-prinsip utama yang dianut oleh Bank-Bank Islam meliputi (Zainul Arifin, 2002):

1. Larangan riba.
2. Menjalankan bisnis dan aktifitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah.
3. Memberi zakat.

Sistem keuangan dan perbankan Islam merupakan bagian dari konsep ekonomi Islam yang luas. Menurut Metwalli seperti yang dikutip Zainul Arifin (2002:), prinsip-prinsip ekonomi Islam, secara garis besar, terdiri dari:

1. Dalam ekonomi Islam, berbagai jenis sumber daya dipandang sebagai pemberian dan titipan dari Tuhan kepada manusia, maka harus dimanfaatkan seefektif dan seefisien mungkin untuk memenuhi kebutuhan bersama.

2. Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu. Batasan-batasan itu adalah kepentingan masyarakat dan penolakan setiap usaha yang menghancurkan masyarakat.
3. Kekuatan penggerak utama ekonomi Islam adalah kerjasama.
4. Pemilikan kekayaan pribadi harus berperan sebagai kapital produsen yang akan meningkatkan besaran produk nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
5. Islam menjamin kepemilikan masyarakat, dan penggunaan yang direncanakan untuk kepentingan orang banyak.
6. Seorang muslim harus takut pada Allah dan hari Akhirat.
7. Seorang muslim yang kekayaannya melebihi, ukuran tertentu (nisab) diwajibkan membayar zakat.

Islam melarang pembayaran bunga atas berbagai bentuk pinjaman.

### II.1.2. Fungsi dan Peran Bank Syariah.

Seperti yang tercantum dalam pembukuan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution* (AAOIFI), fungsi dan peran bank syariah (Sudarsono, 2003: 55) adalah sebagai berikut:

1. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah .
2. Investor bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dititipkan kepada bank
3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, dalam artian bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa layanan

perbankan sebagaimana lazimnya dilakukan oleh bank umum

4. Pelaksanaan kegiatan sosial, selain mengelola dana nasabah tersebut bank syariah juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lain.

## II.2. Kebijakan Pembiayaan.

### II.2.1. Pengertian Pembiayaan.

Penyaluran dana di bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah terbagi menjadi beberapa prinsip yaitu berdasarkan prinsip jual beli, bagi hasil dan sewa. Pembiayaan pada bank syariah sangat penting karena kegiatan pembiayaan ini merupakan salah satu sarana untuk memperoleh keuntungan juga untuk menjaga keamanan dana nasabah.

Dahlan Siamat menjelaskan bahwa dalam penyaluran dana bank syariah harus berpedoman pada prinsip kehati-hatian. Sehubungan dengan hal itu bank diwajibkan untuk meneliti secara seksama calon nasabah penerima dana berdasarkan azas pembiayaan yang sehat agar pendapatan yang diterima dapat optimal (Dahlan, 2004: 192).

### II.2.2. Fungsi Pembiayaan.

Secara umum pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut (Muhammad, 2014: 20-21):

1. Meningkatkan daya guna uang.

Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (diperoleh

dari depositan) tidak hanya menganggur, tetapi disalurkan untuk usaha yang bermanfaat, baik untuk kepentingan pengusaha maupun untuk kepentingan masyarakat.

2. Meningkatkan daya guna barang.  
Produsen atau pembuat yang mengolah dan mengelola produksinya dengan bantuan pembiayaan bank, dapat mengubah bahan mentah menjadi produk jadi, sehingga meningkatkan kegunaan bahan tersebut. Atau dengan bantuan pembiayaan, produsen dapat mengolah barang dari kurang bermanfaat menjadi lebih bermanfaat.
3. Meningkatkan peredaran uang.  
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya. Seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif dan secara kuantitatif.
4. Menimbulkan kegairahan berusaha.  
Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan

dengan manusia yang mempunyai kemampuan. Karena itulah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

5. Stabilitas ekonomi  
Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:
  - a. Pengendalian inflasi.
  - b. Peningkatan ekspor.
  - c. Rehabilitasi prasarana.
  - d. Pemenuhan kebutuhan pokok kepada rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.
6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.  
Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan earnings (pendapatan) yang terus

meningkat berarti pajak perusahaan pun akan bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa Negara. Sehingga langsung atau tidak langsung, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

### II.2.3. Produk Penyaluran/Pembiayaan Dana Bank Syariah.

Menurut Said dan Ma'zumi (2008) berbagai jenis pembiayaan yang sering dipakai oleh Bank Islam adalah:

1. Pembiayaan Mudharabah (Bagi hasil/Trustee Profit Sharing), adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Ada dua jenis yaitu:
  - a. Mudharabah Muthlaqoh (Investasi Tidak Terbatas).
  - b. Mudharabah Muqayyadah (Investasi terbatas).
2. Pembiayaan Musyarakah (Kerja Sama/*Partnership Project Financing Participation*), yaitu suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha secara bersamasama dengan menyertakan sejumlah dana.
3. Pembiayaan Murabahah (Modal Kerja/*Deferred Payment Sale*), yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
4. Pembiayaan Bai'u Bitsaman Ajil (Investasi/*Deferred Payment Sale*),

yaitu pembiayaan yang memakai akad jual beli.

5. Pembiayaan AI-Ijarah (Sewa Barang/*Operational Lease*), yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa.
6. Pembiayaan QordhuI Hasan (*Kebajikan/Benevolent Ioan*).
7. Pembiayaan Musaqah (*Plantation Management Fee based on Certain Portion of Yield*).
8. Pembiayaan Muzaara'ah (*Harvest-Yield Profit Sharing*).
9. Pembiayaan Mukhabarah Kerjasama antara pemilik tanah atau kebun dan penggarap dengan perjanjian bagi hasil, sedangkan benihnya dari pemilik tanah atau kebun.
10. Pembiayaan Bai'u al-salam (*In Front in Payment Sale*).
11. Pembiayaan Bai al-Istisna (*Purchase By Order Or Manufacture*).

### II.3. Sikap.

Sikap (*Attitude*) seseorang adalah (keadaan gampang terpengaruh) dalam memberikan tanggapan terhadap kondisi lingkungan, yang dapat memulai untuk membimbing tingkah laku orang tersebut. Sikap merupakan hasil dari faktor genetik dan proses belajar, yang selalu berhubungan dengan suatu objek atau produk.

Kondisi pikir seseorang merupakan jalan berpikir yang dipengaruhi oleh pendidikannya. Sikap adalah sesuatu hal yang menentukan sikap sifat, hakikat, baik perbuatan sekarang maupun perbuatan yang akan datang. Tiap sikap mempunyai tiga aspek yaitu (Ahmadi, 2002: 162):

1. Aspek Kognitif.

Yaitu yang berhubungan dengan gejala mengenal pikiran. Ini berarti berwujud pengolahan, pengalaman dan keyakinan serta harapan-harapan individu tentang suatu objek individu atau kelompok objek tertentu.

2. Aspek Afektik.

Berwujud proses yang menyangkut perasaan tertentu seperti kedengkaan, ketakutan, antipati, simpati dan lainnya yang ditujukan kepada objek-objek tertentu.

3. Aspek Konatif.

Merupakan aspek yang berwujud proses tendensi/kecenderungan untuk berbuat sesuatu kegiatan dari sebuah objek.

Sikap adalah evaluasi, perasaan atau kecenderungan orang akan relatif konsisten terhadap suatu objek atau gagasan. Sikap menempatkan seseorang kedalam satu pikiran dan perasaan menyukai atau tidak menyukai sesuatu, bergerak mendekati atau menjauhi sesuatu (Kotler dan Armstrong, 1995: 246).

#### II.4. Perilaku Nasabah.

Menurut Sopiah & Sangadji perilaku konsumen dapat diartikan sebagai rangkaian kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam semua aktivitas manusia. Kaitannya dalam perilaku konsumen merupakan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh konsumen yang secara langsung terlibat dalam proses berinvestasinya (Fadhilah, 2018: 14).

Perilaku nasabah melihat dari perilaku yang ditunjukkan oleh individu maupun kelompok dalam membeli dan menggunakan barang atau jasa tersebut. Secara garis besar, perilaku konsumen

mencakup aktivitas yang berkaitan dengan proses mendapatkan, mengonsumsi, dan menghentikan pemakaian produk, jasa, atau pengalaman tertentu (Kasmir, 2005: 34).

Dalam menggapai suatu tujuan, perusahaan harus menentukan perencanaan yang baik untuk masuk kedalam pasar. Sehingga perusahaan harus mengetahui perilaku nasabah yang ada di dalam pasar. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku nasabah yaitu:

1. Produk.

Pengertian produk bagi nasabah atau konsumen selain adalah benda yang mempunyai kegunaan dan manfaat juga merupakan suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk di beli, digunakan atau di konsumsi yang dapat memenuhi suatu kegiatan atau kebutuhan.

2. Harga.

Harga yaitu sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Silvia, 2015: 378). Umar mendefinisikan harga adalah sejumlah nilai yang di tukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar menawar atau di tetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli (Husein, 2005: 32).

3. Promosi.

Pemasaran atau *marketing* tidak hanya ada pada pembahasan mengenai produk, harga produk dan mendistribusikan produk, tetapi

juga mengkomunikasikan produk ini kepada masyarakat atau mempromosikan agar produk itu di kenal dan ujung-ujungnya di beli.

4. Profit (Bagi Hasil).

Salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah dalam transaksi di bank syariah adalah sistem bagi hasil yang digunakan. Konsep ekonomi Islam menawarkan sistem bagi hasil (profit and loss sharing) sebagai sebuah alternatif atas sistem bunga yang dijalankan bank konvensional. Bagi hasil menurut Ktut Silvana adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu kegiatan usaha atau proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggungjawab atas segala kerugian yang terjadi (At-Tijaroh, 2018: 225).

5. Pelayanan.

Pelayanan atau servis adalah sebuah kegiatan atau keuntungan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain. Sehingga pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah.

6. Citra.

Citra merupakan persepsi yang terbentuk dalam benak manusia (Sefillya Rauda, 2017). Menurut G. Sach dalam Soemirat dan Elvinaro Ardianto (2007: 171) citra adalah pengetahuan mengenai kita dan sikap-sikap terhadap kita yang mempunyai kelompok-kelompok yang berbeda. Pengertian citra ini kemudian disitir oleh Effendi dalam Soemirat dan

Elvinaro Ardianto (2007:171) bahwa citra adalah dunia sekeliling kita yang memandang kita.

7. Sesuai Syariat Islam.

Pengertian syariat Islam ini dapat dibagi menjadi dua pengertian: pertama dalam pengertian luas, kedua dalam pengertian sempit, dalam pengertian luas syariat Islam ini meliputi semua bidang hukum yang telah disusun dengan teratur oleh para ahli fiqh dalam pendapat-pendapat fiqhnya mengenai persoalan dimasa mereka, atau yang mereka perkirakan akan terjadi kemudian, dengan mengambil dalil-dalilnya langsung dari al-Qur'an dan al-Hadits, atau sumber pengambilan hukum seperti: Ijma', Qiyas, Istihsan, Istish-Hab, dan Mashlahih Mursalah (Yamani, 1977: 14).

### III. METODE PENELITIAN.

#### III.I. Jenis Penelitian.

Berdasarkan jenisnya penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya.

Oleh karena penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, maka metodenya pun adalah metode kuantitatif. Disebut metode positivistik, karena metode ini berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah/*scientific* karena telah memenuhi kaidah ilmiah, yaitu konkrit/empiris, objektif, terukur, rasional, dan sistematis (Nurdin dan Hartati, 2019:39).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel

bebas terhadap variabel terikat baik. Penelitian ini terdiri dari 2 (dua) variabel, yaitu variabel bebas (independen) Perilaku Nasabah (X), dan variabel terikat (dependen) Kebijakan Pembiayaan Syariah (Y).

### III.2. Waktu dan Tempat Penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan terhitung bulan Juni sampai dengan bulan Juli 2022 dengan tempat penelitian yang dijadikan Iokus penelitian ini adalah Desa KarehkeI, Desa Leuwimekar Dan Desa Barengkok Kecamatan Leuwiliang Kabupaten Bogor.

### III.3. Populasi dan Sampel.

Populasi dalam penelitian ini adalah anggota masyarakat yang menjadi nasabah perbankan syariah. Populasi penelitian ini berjumlah 500 orang yang terdiri dari nasabah Desa KarehkeI 145 orang, Desa Leuwimekar 165 orang, Desa Barengkok 190 orang.

Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah proportionate stratified random sampling (Sugiyono, 2011: 82), yaitu teknik penarikan sampel berstrata secara proporsional, yaitu sampel diambil per Desa. Untuk menghitung besarnya sampel digunakan rumus Slovin (Husein Umar, 2003: 120), yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan :

1 = konstanta

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e<sup>2</sup> = keIonggaran yang dapat ditolerir (0,05 atau 5%)

$$n = \frac{500}{1 + 500 (0,05)^2} = \frac{500}{(0,005)}$$

$$n = \frac{500}{1 + 2,5} = \frac{500}{3,5} = 142,8$$

dibulatkan 143.

a. Desa KarehkeI

$$\frac{146}{500} \times 143 = 42$$

b. Desa Leuwimekar

$$\frac{164}{500} \times 143 = 47$$

c. Desa Barengkok

$$\frac{190}{500} \times 143 = 54$$

Berdasarkan penghitungan di atas, maka sampel penelitian ini berjumlah 143 responden dari 500 orang jumlah populasi nasabah Bank Syariah Indonesia.

Tabel III.1. Sampel Penelitian

No	Subyek	Populasi	Sampel
1	Desa KarehkeI	146	42
2	Desa Leuwimekar	164	47
3	Desa Barengkok	190	54
Jumlah		500	143

Sumber: Data dioIah, 2022.

### III.4 Pengumpulan Data Penelitian.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuisisioner.

Dilakukan dengan cara membagikan angket/kuisisioner kepada responden terpilih yang memuat operasionalisasi variabel-variabel penelitian berbentuk pernyataan tertulis yang telah ditentukan alternatif jawabannya sesuai skala Likert. Menurut Sugiyono (2011: 93), skala Likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

Prinsip pokok skala likert adalah menentukan lokasi kedudukan seseorang dalam suatu kontinum sikap terhadap objek sikap, mulai dari sangat negatif sampai sangat positif.

Tabel III.2 Skala Likert

Pernyataan	Bobot
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber: Data diolah, 2022

2. Studi Pustaka.

Studi kepustakaan merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar maupun elektronik, dan sumber-sumber tertulis lainnya

3. Studi Dokumentasi.

Dilakukan dengan cara mencari dokumen-dokumen baik berupa salinan, kopi, kliping, berita atau segala sesuatu yang relevan dengan penelitian ini.

4. Observasi.

Dilakukan dengan cara pengamatan langsung atau peninjauan ke lapangan secara langsung, yaitu di Desa Karehkel, Desa Leuwimekar Dan Desa Barengkok Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor dengan mencatat secara sistematis terhadap obyek yang akan diteliti.

**III.5. Analisis Data Penelitian.**

Teknik analisis data pada penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan analisis, yaitu:

1. Uji Instrumen.
  - a. Uji Validitas.
  - b. Uji Reliabilitas.
2. Uji Asumsi Klasik. Uji Normalitas.
3. Uji Hipotesis.
  - a. Uji t.
  - b. Analisis Koefisien Determinasi.
4. Persamaan regresi linier sederhana dengan rumus.

**IV. HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.**

**IV.1. Gambaran Umum Desa.**

**IV.1.1 Desa Barengkok.**

Letak geografis dan administrasi Desa Barengkok, secara geografis terletak pada 682500°, 679500° UTM dan 92696500°-9272000° UTM. Secara administratif Desa Barengkok termasuk ke dalam Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor, provinsi Jawa Barat. Secara topografi Desa Barengkok berada dalam dataran rendah, yakni pada ketinggian 120 m sampai dengan 200 m di atas permukaan laut. Desa Barengkok memiliki lahan sebesar 450ha, dengan jumlah penduduk sebanyak 13.336 jiwa yang terdiri dari 7.125 jiwa laki-laki dan 6.211 perempuan, dengan jumlah keluarga sebanyak 3.435 keluarga.

Dilihat dari daerah yang luas wilayahnya dikelilingi oleh pesawahan dan perbukitan, serta dilihat dari lokasinya yang dilalui sungai yang cukup besar. Setiap orang tentu berpandangan bila mayoritas penduduk Desa Barengkok berprofesi

sebagai petani atau buruh tani. Namun, hal tersebut juga tidak menutup masyarakat untuk pergi ke luar dan mengadu nasib di Jakarta, yang masyarakat anggap lebih menjanjikan dan menguntungkan dibandingkan dengan bekerja sebagai petani. Sebagian besar keduanya, masyarakat Barengkok memiliki mata pencaharian sebagai pedagang, berwiraswasta, dan menjadi sopir di daerahnya dan di luar daerah.

#### **IV.1.2 Desa Leuwimekar.**

Desa Leuwimekar adalah salah satu desa yang berada di dalam wilayah Kecamatan Leuwiliang. Pada saat ini kondisi Kecamatan Leuwiliang merupakan salah satu kota kecamatan yang di wilayah Kabupaten Bogor.

Dengan kondisi wilayah yang cukup luas dan penduduk yang cukup padat maka pada tahun 1978 Kecamatan Leuwiliang yang terdiri dari 7 Desa. Jumlah penduduk Desa Leuwimekar berjumlah 11.815 jiwa, terdiri dari laki-laki sebanyak 6.115 jiwa dan perempuan sebanyak 5.700 jiwa.

Mata pencaharian yang sering masyarakat lakukan yaitu pedagang dengan jumlah masyarakat 677 (19%), wiraswasta dengan jumlah masyarakat 572 (16%) dan karyawan dengan jumlah masyarakat 576 (16%). Artinya roda perekonomian Desa Leuwimekar berada pada bidang Perdagangan, Wiraswasta dan Karyawan Swasta. Mata pencaharian Desa Leuwimekar ini cukup baik dari pada Desa Sebelumnya.

#### **IV.1.3. Desa Karehkel.**

Desa Karehkel luas wilayahnya 420 Ha, terdiri dari 13 RW, 42 RT dan 5 Dusun. Jumlah penduduk Desa Karehkel 11.635 dengan laju pertumbuhan penduduk (IPP) adalah 2% dengan komposisi penduduk dilihat dari usia yaitu: jumlah penduduk

dalam usia kerja (10 - 64 tahun) berjumlah 7.650 orang dari penduduk usia kerja 15 - 16 tahun yang telah bekerja sebanyak 3.442,5 orang atau 45 % yang tidak/belum bekerja, seperti mahasiswa/pelajar, ibu rumah tangga dan lainnya sebanyak 1.912,5 orang atau (25%) dan yang sedang mencari kerja/pengangguran terbuka berjumlah sebanyak 1.300,5 orang atau (17%). Sedang sisanya 994,5 atau (13%) merupakan pengangguran terselubung.

Sementara itu, jumlah penduduk yang berumur 15 tahun ke atas menurut jenjang pendidikan yang telah ditamatkan, yaitu 4.556 jiwa. Mata pencaharian yang paling dominan adalah wiraswasta dan buruh tani yakni wiraswasta sebesar 2.043 atau 35% dan buruh tani 1.629 atau 28% dari jumlah mata pencaharian yang ada di Desa Karehkel. Artinya, roda perekonomian masyarakat di wilayah Desa Karehkel mayoritas berada bidang wiraswasta dan buruh tani.

### **IV.2. Hasil Penelitian.**

#### **IV.2.1. Karakteristik Responden.**

Berdasarkan hasil penelitian responden yang berusia < 20 tahun berjumlah 19 orang atau 13%, responden pada rentang usia 20 – 30 tahun berjumlah 32 orang atau 22%, responden yang berusia 31 – 40 tahun berjumlah 64 orang atau 45% dan responden yang berusia > 40 tahun berjumlah 28 orang atau 20%.

Berdasarkan hasil penelitian responden yang bekerja sebagai petani berjumlah 45 orang atau 31%, responden yang bekerja sebagai pedagang berjumlah 30 orang atau 21%, responden yang bekerja sebagai PNS berjumlah 14 orang atau 10%, responden yang bekerja sebagai wiraswasta berjumlah 24 orang atau 17% dan responden yang bekerja lain-lain berjumlah 30 orang atau 21%.

### IV.3. Uji Instrumen.

#### IV.3.1. Uji Validitas.

##### IV.3.1.1. Variabel Perilaku Nasabah (X).

Tabel IV.1.  
 Hasil Uji Validitas  
 Variabel Perilaku Nasabah (X)

Kuisisioner	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	0.855	0,186	Valid
2	0.836		
3	0.486		
4	0.372		
5	0.900		
6	0.666		
7	0.791		

Sumber : Data diolah, 2022.

Berdasarkan hasil uji validitas di atas, memperlihatkan nilai r-hitung untuk uji validitas instrumen variabel Perencanaan (X<sub>1</sub>) > r-tabel (0,186) dengan taraf signifikansi 0,05 (5%). Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa seluruh item pernyataan variabel perencanaan dalam kuisisioner penelitian ini adalah valid.

##### IV.3.1.2. Variabel Kebijakan Perbankan Syariah (Y).

Tabel IV.2  
 Hasil Uji Validitas Variabel Kebijakan (Y)

Kuisisioner	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	0.548	0,186	Valid
2	0.306		
3	0.643		
4	0.542		
5	0.548		
6	0.516		
7	0.750		

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan hasil uji validitas di atas, memperlihatkan nilai r-hitung untuk uji validitas instrumen variabel Pengawasan (X<sub>2</sub>) > r-tabel (0,186) dengan taraf signifikansi 0,05 (5%). Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa seluruh item pernyataan variabel pengawasan dalam kuisisioner penelitian ini adalah valid.

#### IV.3.2. Uji Reliabilitas.

##### IV.3.2.1. Hasil Uji Reliabilitas Perilaku Nasabah (X1).

Tabel IV.3.  
 Hasil Uji Reliabilitas  
 Perilaku Nasabah (X1)  
 Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.777	7

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan tabel di atas hasil uji reliabilitas variabel Perilaku Nasabah (X1) di atas, memiliki nilai Cronbach Alpha yang lebih besar dari 0,60 yaitu 0,777. Berdasarkan ketentuan di atas maka pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

##### IV.3.2.2. Hasil Uji Reliabilitas Kebijakan Pembiayaan (Y).

Tabel IV.4  
 Hasil Uji Reliabilitas  
 Kebijakan Pembiayaan (Y)  
 Reliability Statistics

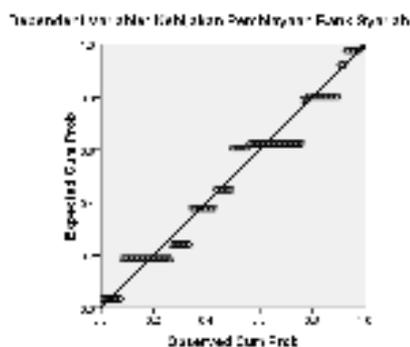
Cronbach's Alpha	N of Items
.715	7

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan tabel di atas hasil uji reliabilitas variabel Kebijakan Pembiayaan (Y) di atas, memiliki nilai Cronbach Alpha yang lebih besar dari 0,60 yaitu 0,715. Berdasarkan ketentuan di atas maka pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

#### IV.4 Uji Asumsi Klasik (Uji Normalitas).

Uji normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik. Jika titik-titiknya semakin mendekati, maka data berdistribusi normal. Namun sebaliknya, jika titik-titiknya menjauhi garis diagonal, maka data tersebut tidak berdistribusi normal.



Gambar IV.2  
 Grafik Normal Probability Plot  
 Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan grafik *normal probability plot* memperhatikan bahwa titik-titik pada grafik terlihat mengikuti garis diagonalnya, sehingga berdasarkan grafik tersebut hasil uji normalitas pada data yang digunakan berdistribusi normal.

#### IV.5. Uji Hipotesis.

##### IV.5.1. Uji Parsial (t).

Tabel IV.5.  
 Hasil Uji t  
 Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	16.102	.789		20.409	.000
Perilaku Nasabah	.520	.026	.861	20.117	.000

a. Dependent Variable: Kebijakan Pembiayaan Bank Syariah

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai  $t_{hitung}$  adalah 20.117 dan nilai  $t_{tabel}$   $df$  (141) adalah sebesar 1.982. Berarti  $t_{hitung}$  (20.117) >  $t_{tabel}$  (1,982), maka variabel perilaku nasabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan perbankan syariah. Atas dasar hasil analisis tersebut, maka pernyataan “terdapat pengaruh perilaku nasabah terhadap kebijakan perbankan syariah” dapat diterima dan hipotesis terbukti.

#### IV.5.2. Uji Simultan (f).

Tabel IV.6.  
 Hasil Uji F  
 ANOVA<sup>b</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	325.294	1	325.294	404.695	.000 <sup>a</sup>
Residual	113.336	14	.804		
Total	438.629	14			

a. Predictors: (Constant), Perilaku Nasabah

b. Dependent Variable: Kebijakan Pembiayaan Bank Syariah

Sumber: Data diolah, 2022.

Dapat dilihat dari tabel di atas menunjukkan bahwa hasil perhitungan uji F, yang mana nilai F hitung sebesar 404,695 dengan nilai signifikansi 0,000 dan F tabel =  $F(K;n-k) = F(1;142) = 3,91$ . Hasil menunjukkan bahwa F hitung dengan nilai 404,695 lebih besar (>) dari F tabel 3,91 dan nilai sig. 0,000 lebih kecil (<) dari 0,05. Artinya perilaku nasabah berpengaruh terhadap kebijakan pembiayaan bank syariah.

#### IV.5.3. Analisis Determinasi.

Tabel IV.7  
 Hasil Uji Determinasi  
 Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.861 <sup>a</sup>	.742	.740	.89655

a. Predictors: (Constant), Perilaku Nasabah

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,861.

Berarti 86,1% kebijakan perbankan syariah disebabkan perilaku nasabah, sedangkan sisanya 13,9% disebabkan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

#### IV.6. Persamaan Regresi linear Sederhana.

Tabel IV.8.  
 Hasil Regresi linear Sederhana  
 Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	16.102	.789		20.409	.000
Perilaku Nasabah	.520	.026	.861	20.117	.000

a. Dependent Variable: Kebijakan Pembiayaan Bank Syariah

Sumber: Data diolah, 2022.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

- $\hat{Y} = a + \beta_1 X_1$
- $\hat{Y} = 16.102 + 0,520X_1$
- $\hat{Y} = 16,622$ .

Persamaan regresi linear di atas, menunjukkan setiap kenaikan 1 nilai variabel perilaku nasabah dapat meningkatkan nilai kebijakan perbankan syariah sebesar 16,622.

#### IV.7. Pembahasan.

Berdasarkan hasil penelitian, terbukti bahwa perilaku nasabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan sebesar 86,1% terhadap kebijakan perbankan syariah. Terwujudnya kebijakan perbankan syariah tersebut adalah berdasarkan perilaku nasabah yang menginginkan kebijakan perbankan syariah

tersebut dapat memberikan kepercayaan dan kepuasan nasabah.

Sebagaimana diketahui bahwa perilaku nasabah sebagai konsumen perbankan adalah dalam arti tindakannya untuk membeli suatu barang atau jasa perbankan. Perilaku ini tidak dapat dilihat secara langsung oleh pihak perbankan, namun harus dicari informasinya sejauhmana nasabah sebagai konsumen menginginkan kebijakan perbankan syariah yang dapat memberikan kepercayaan dan kepuasan dalam pelayanannya dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah.

Ketika suatu kebijakan perbankan tersebut menimbulkan rasa kepercayaan pada nasabah sebagai konsumen, maka konsumen akan mempercayakan keuangan kepada perbankan tersebut. Terlebih perbankan syariah merupakan perbankan yang secara khusus diperuntukan untuk umat muslim di Indonesia. Walau saat ini nasabah perbankan syariah ada juga yang non muslim.

Salah satu kebijakan perbankan syariah yang paling dinilai adalah kualitas pelayanan. Sebab kualitas pelayanan ini mencerminkan kebijakan perbankan yang tidak saja hanya akan memberikan kepercayaan, akan tetapi juga memberikan kepuasan bagi nasabah sebagai konsumen pengguna jasa perbankan.

Untuk itu di masa mendatang, kualitas pelayanan perbankan yang merupakan salah satu kebijakan perbankan syariah agar lebih diperhatikan secara maksimal. Sebab nasabah atau konsumen adalah orang yang berpartisipasi untuk kemajuan dan perkembangan perbankan syariah itu sendiri. Kualitas pelayanan tersebut tidak hanya harus dijaga dan dipelihara saja, namun juga harus ditingkatkan seiring kemajuan dan perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, serta perkembangan

masyarakat yang dinamis, sehingga nasabah sebagai konsumen akan semakin cerdas dalam memilih produk perbankan karena semakin banyaknya ragam atau macam produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dalam upaya menarik perhatian konsumen untuk menadii nasabahnya.

## V. SIMPULAN.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diperoleh kesimpulan dapat diketahui bahwa perilaku nasabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan pembiayaan bank syariah sebesar 86,1. Artinya responden memberikan jawaban sebanyak 86,1% jawaban responden menunjukkan bahwa kebijakan pembiayaan bank syariah dipengaruhi oleh perilaku nasabah berpengaruh signifikan dan positif sebesar 86,1% terhadap kebijakan pembiayaan bank syariah. Untuk itu, perilaku nasabah sangat penting diperhatikan, agar kebijakan pembiayaan bank syariah dapat memberikan kepuasan bagi nasabah. Dalam hal ini peran indikator-indikator dalam variabel perilaku nasabah sangat dibutuhkan untuk mewujudkan kebijakan pembiayaan bank syariah yang lebih baik lagi di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA.

- Abdullah, M. Faisal. 2003. *Manajemen Perbankan: Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank*. Universitas Muhammadiyah Malang, Malang.
- Aiyub, 2007. *Analisis Perilaku Masyarakat Terhadap Keinginan Menabung dan Memperoleh Pembiayaan Pada Bank Syariah di Nangroe Aceh Darussalam*. Jurnal E-Mabis FE-Unimal 8 .
- Andriani, R. 2020. "Pengaruh Gaya Hidup, label Halal dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah". Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
- Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta.
- Boyd, H.W., Walker, O.C., & Larreche, J. C. 2000. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Buyung, Silvy., Mandey, I., Jacky, S.B., Sumarauw, 2005. *Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk dan Harga*.
- Fadhilah, Anggi. 2018. *Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah*, hlm. 14.
- Greening, Hennie Van, Zamir Iqbal. 2003. *"Risk Analysis For Islamic Bank Analisis Risiko Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat.
- Hermansyah, 2006. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana.
- Kasmir, 2005. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana.
- Kotler, P., & Armstrong, G. 2010. *Principles of Marketing*. Pearson Education: London.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2002. *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi. Refika Aditama.
- Mardiah, S. 2020. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menggunakan Produk pada Bank Syariah Mandiri KCP Stabat". Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Muhammad, 2002. "Manajemen Bank Syariah" Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Muljono, Pudjo. 2003. "Akuntan", Yogyakarta: BPFE.
- Natisemito, Alex S. 1997. *Marketing*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Peter & Olson, 1996. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. D. Sihombing (penerjemahan). *Consument Behavior*. Jilid 1 & 2. Jakarta: GeIora Aksara Pratama.
- Robinson, Richard B. 2008. *Manajemen Strategik*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarwan U., 2004. *Perilaku Konsumen*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sudjana, Nana. 2007. "Metode Penelitian Pendidikan", Bandung: Rosda Karya.
- Sugiyono, 2018. "Metodologi Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitaitaif, dan R&D", Bandung: Alfabeta.
- Swasta, Basu., dan Handoko, Hani. *Manajemen Analisis Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Liberty, 2002.
- Umar, Husein. 2005. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wahyuningsih, Diah. 2014. "Analisis Perilaku Nasabah dalam Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri", Media Trend Vol. No. 1, 2014.

Zein, Aliman Syahuri. 2018. *Analisis Perilaku Nasabah dalam Memilih Bank Ssyariah di Kabupaten Mandailing Natal*. At-Tijaroh: Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam Volume 4 Nomor 2.